阅人阅己阅社会 读心读意读微妙

无意识、下意识、潜意识，无不暴露内心真意思。
知人知面更要知心，让你第一时间看透对方，揭示他人行为表相的背后动机！

行为心理学

瞬间读懂他人小动作背后隐藏的秘密

龙春华◎著

破解人性密码，呈现行为奥秘！
比读心术更有效，比攻心术更直接！

朋友之间的态度冷热、恋爱男女的心思捉摸、职场人际的往来进退、谈判协商的攻防战守……
对方是善意还是心怀不轨？她究竟在想什么？他有没有欺骗我？
不用绞尽脑汁！看过这本书，所有问题将迎刃而解，**秘密不再是秘密！**



中国华侨出版社

瞬间了解和影响他人的心理策略

不看此书，你可能因为误解一个人的行为举止而蒙受巨大损失。
看了此书，你就能通过他人小动作准确解读其真实的内心世界！

任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！

——弗洛伊德

人的内心全部写在了他的脸上，去读懂他的身体吧，答案尽在其中。

——罗素

心者，貌之根，审心而善恶自见；行者，心之表，观行而祸福可知。

——陈抟

言辞透露一个人的品格，表情反映一个人的内心，衣着、坐姿、手势会在不知不觉中出卖它的主人。察言观色是一切人情往来的基本技巧，熟练地掌握他人的身体语言，便能够迅速、深入地揣摩出对方的心态和意图。


上架建议◎成功励志・心理学
ISBN 978-7-5113-2548-8
9 787511 325488 >
定价：29.80元



行为心理学

瞬间读懂他人小动作背后隐藏的秘密

龙春华◎著

中国華僑出版社

图书在版编目（CIP）数据

行为心理学：瞬间读懂他人小动作背后隐藏的秘密／龙春华著. 一北京：中国华侨出版社，2012.7

ISBN 978-7-5113-2548-8

I. ①行… II. ①龙… III. ①行为主义一心理学一通俗读物 IV. ①B84-063

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第145769号

•行为心理学：瞬间读懂他人小动作背后隐藏的秘密

著　　者／龙春华

责任编辑／骁　晖

责任校对／李向荣

经　　销／新华书店

开　　本／787×1092毫米　1/16　印张／14　字数／180千

印　　刷／三河市杨庄双菱印装厂

版　　次／2012年8月第1版　2012年8月第1次印刷

书　　号／ISBN 978-7-5113-2548-8

定　　价／29.80元

中国华侨出版社　北京市朝阳区静安里26号通成达大厦3层　邮　编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

编辑部：（010）64443056　传真：（010）64439708

发行部：（010）64443051

网　址：www.oveaschin.com

E-mail：oveaschin@sina.com

前言

Preface

西方心理学开山鼻祖弗洛伊德曾经说过这样一句经典名言："任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他。"由此可知，任何一个人的内心都是有踪迹可循、有端倪可察的，不管他掩盖得多么严实，只要我们用心观察，都会不经意地从各种动作细节中发现蛛丝马迹。

有时一个人的语言是靠不住的。因为大多数人都能操纵自己的语言，很多人为了掩饰自己内心的真实状态而选择说谎。然而，语言可以骗人，但人的动作却不会作假，只会反映一个人内心的真实想法。只要我们懂一点行为心理学，那么就能读懂对方身体动作背后所隐藏的含义，就能读懂对方的内心世界。

我在写本书时，立足于人的行为举止，从日常生活（朋友、贵人、小人、对手）、职场（上司、同事、下属、客户）、情场（恋人、婚姻）三方面展开阐述，将人的日常行为动作与心理学的知识有效地结合起来，并以大家亲身经历的生活小故事为例，希望能帮助读者解读他人在各种情景下做出小动作的不同含义。

本书最大的特点是根植于经验总结与理论研究的科学性，内容知识全面、体例新颖、语言通俗易懂，最主要的是贴近生活实际，具有很强的实用性与指导性，值得广大读者一读。

如果你认真阅读这本书，迅速掌握书中提供的知识与技巧，那么，当你身处书中所描述的具体情境时，就能很好地作出判断。通过观察、对比对方的面部表情与身体动作，你就能瞬间读懂他人小动作背后所隐藏的秘密。假如他的面部表情、动作与语言不一致，他有可能说谎了。

在社交场合，你扮演着朋友、上司、下属、同事、合作伙伴、竞争对手、爱人等社会角色。只要你处于人际关系当中，就需要与他人打交道，自然就需要了解他人的真实心理状态。因此，你迫切需要懂一点行为心理学。

如果你还在为自己不知道女友那些“耐人寻味”的小动作而苦恼，如果你还在为上司说话不算话而郁闷，如果你还在为某个朋友对你落井下石而郁郁寡欢……那么，我们建议你不妨读读这本书。

相信读完本书，你就能掌握行为心理学的精髓，从而正确解读他人的肢体语言。只要能读懂他人的内心世界，那么你就能在日常生活中获得真挚的友情，得到贵人的帮助，防范小人的阴谋诡计；就能在职场中获得领导的重视，得到同事的友爱与下属的拥护；就能在情场中获得甜蜜的爱情与幸福美满的婚姻。

百智之首在于识人。在这个瞬息万变的社会，人心更善变，而且世间最难揣摩的便是人心。人生在世，我们谁都想自由自在地做人、和谐处世，但前提是要能识透人之心思，洞察人心真伪。所以，这就需要你练就一双看穿人心的慧眼，掌握一门读懂人心的学问。

不过，我们必须提醒广大读者，对他人身体语言所传递出来的信息，千万不能照本宣科，必须结合实际情景来解读，不能妄下结论。

因为即使是一模一样的身体语言出现在不同人的身上，意义也会有所不同。比如，一个活泼开朗且喜欢与人交往的女孩，她一般不会在乎与别人的身体距离，而且手势与表情可能异常丰富，甚至表情中带着甜蜜，但这并不能表示她钟情于你，只不过是性格使然。然而，换做一个性格内向的女孩子，当她做出一些动作时，可能就意味着她对你已经暗生情愫，主动表示好感了。

观察和分析他人小动作是我们读懂他人内心的强大武器。希望本书能给那些不善于识人的读者指点迷津，在学会识人辨人方法的基础上，掌握为人处世的策略，不仅在职场中如水得鱼，还能收获幸福美满的婚姻。最终达到无往不胜的高超境界。



上篇 解读日常行为密码，让你迅速成为社交达人

第一章 道不同不相为谋，解读朋友微反应寻找真正的知己

1．社交场合挤眉弄眼的朋友善拍马屁 / 002
2．说话时喜欢抖动腿脚的朋友自私自利 / 004
3．握住对方的手久久不放的朋友对友情忠实不渝 / 007
4．伸出手五指并拢的人交朋友时不肯推心置腹 / 009
5．窃窃而笑的人是能共患难的朋友 / 012
6．拍打脑后部的人不太注重感情 / 015
〉〉本章小结 / 018

第二章 背靠大树好乘凉，解读贵人微反应揣摩其个人素养

1．两脚并拢站立的人乐于助人 / 020
2．嘴角向上挑的人胸襟开阔 / 023
3．抽烟时伸直拇指顶住下巴的人前途无量 / 026
4．边看书边吃饭的人野心勃勃 / 029
5．签名向右的人善于交际 / 032
6．喜欢把手背在身后的人沉稳、老练 / 034
7．对你摇头的人也许正是想帮助你的贵人 / 037
〉〉本章小结 / 040

第三章 远离小人近君子，解读小人微反应揭露其真面目

1．目光坚定并不代表诚恳 / 042

2．眼睛滴溜溜转的人阴险狡猾 / 044
3．似笑非笑的人笑里藏刀 / 047
4．抓挠脖子表明对方口是心非 / 051
5．点头哈腰的人大奸似忠 / 053
〉〉本章小结 / 055

第四章 化敌为友路好走，解读对手微反应揣摩其心思

1．眼睛斜视不语的对手怀有强烈的嫉妒心 / 058
2．把烟头丢在地上，用脚踩灭的对手不服输 / 060
3．细读的对手乐于与人促膝谈心 / 063
4．双手叉腰的人蓄意挑战 / 065
5．端茶杯时小指翘起的人吝啬 / 067
〉〉本章小结 / 070

中篇 解读职场行为密码，让你迅速成为职场达人

第五章 步步高升有妙招，解读上司微反应摸清其心理状态

1．上司频繁点头表示其很不耐烦 / 072
2．抬高右眉，表示对下属持怀疑态度 / 075
3．上司跟下属说话时不看对方表示其轻视对方 / 077
4．上司从侧面拍下属的肩膀以示鼓励 / 080
5．十指相互钳住表明其正在压抑内心的不满 / 082
6．经常用手转笔的上司内心正紧张不安 / 085
7．上司摘下眼镜往旁边一扔是否定的信号 / 087
〉〉本章小结 / 090

第六章 人见人爱不是梦，解读同事微反应了解其情绪

1．露出满不在乎的表情表明其内心强烈不满 / 092
2．视线游移不定表明其心神不宁 / 094
3．鼻子胀大表明其恐惧不已 / 097
4．眼睛往下垂表明其蔑视对方 / 099

5. 眼睛里溢出晶莹的泪珠也是高兴的表现 / 101
6. 一边打电话，一边画圆圈的人内心孤独 / 104
7. 不停地抓挠耳垂、耳背表明其内心焦虑 / 106
8. 同事用手指敲击桌面表明其内心有抵触情绪 / 109
〉〉本章小结 / 111

第七章 态度比能力重要，解读下属微表情揣摩其工作态度

1. 走路沉稳的人做事务实 / 114
2. 喜欢在名片上印上绰号的人没有责任感 / 117
3. 把办公桌与抽屉收拾得整整齐齐的人做事井井有条 / 120
4. 打电话习惯性地记下要点的人对工作严谨 / 123
5. 写字字体垂直者责任感强 / 125
6. “摩拳擦掌”的人工作热情极高 / 128
〉〉本章小结 / 131

第八章 一分钟拿下订单，解读客户微反应找到突破口

1. 放大的瞳孔出卖客户嘴里的“不” / 134
2. 客户双眼紧闭表明其心不在焉 / 136
3. 抓摸下巴表明其正在考虑如何决定 / 139
4. 客户双手摁住膝盖表明对方有意起身离开 / 142
5. 脚尖惦起表示愿意合作 / 144
6. 喝酒时紧捂住杯口的人虚伪 / 147
7. 客户做出摘掉自己衣服上绒毛的动作是反对的信号 / 150
〉〉本章小结 / 152

下篇 解读情场行为密码，让你迅速成为情场达人

第九章 选对的不选“贵”的，解读对方微反应做出正确的选择

1. 女孩托盘式姿势传递倾慕之情 / 154
2. 女孩将宠物抱在怀里暗示她不可能接受你 / 156
3. 女孩双腿交缠是顺从的标签 / 159

4. 摆弄头发的女孩希望你能关爱她 / 162
5. 用一只手捂着嘴巴，静静地听你畅谈的女孩非常喜欢你 / 164
6. 相亲时一脸无聊的女孩，其实外冷内热 / 167
7. 喜欢把手机放在上衣口袋的男人值得托付终生 / 169
8. 走路身体前倾的男人懂得珍惜自己的感情 / 172
〉〉本章小结 / 175

第十章 恋爱达人有妙招，解读恋人微反应揣摩其真实意图

1. 女朋友舔嘴唇是在诱惑男朋友 / 178
2. 女友搭乘你的摩托车将手扶在你腰上表明她全心全意爱你 / 180
3. 逛街时，男友与你并排走表示他把你放在第一位 / 183
4. 约会中抢着坐左边的男人不可靠 / 186
5. 男朋友突然抱起双臂是自我防卫的体现 / 188
6. 男友在你约会迟到时走来走去表明他非常在乎你 / 190
7. 男友与你并排坐更有助于爱情的发展 / 193
〉〉本章小结 / 195

第十一章 幸福婚姻靠经营，解读对方微反应寻找心灵的默契

1. 睡觉时采用婴儿般睡姿的妻子缺乏安全感 / 198
2. 突然争着与你接电话的妻子很可能有外遇 / 201
3. 触摸鼻子的丈夫往往在撒谎 / 204
4. 喝醉后猛打电话的丈夫渴望关怀 / 206
5. 丈夫双手一摊表明他已妥协 / 209
6. 将手置于臀部下方的丈夫心里极度不安 / 211
〉〉本章小结 / 214

上篇

解读日常行为密码，让你迅速成为社交达人

第一章

道不同不相为谋，解读朋友微反应寻找真正的知己

朋友是一个人一生的财富。但是，很多年轻人却因为轻信朋友、交友不慎而被朋友落井下石，弄得倾家荡产。不过，语言可以蒙骗人，但行为举止却可以将他的内心显露无遗。所以，这就要求我们练就一双慧眼，通过解读朋友的微反应来寻找志同道合的朋友，将那些忘恩负义的小人拒之心门之外。

1．社交场合挤眉弄眼的朋友善拍马屁

Q君：一天，我与朋友一起约经理吃饭。在吃饭时，我看见他对经理挤眉弄眼的，他这是在做什么啊?

社交达人：在社交场合，挤眉弄眼的人善拍马屁，是小人所为。跟这种人交朋友可得慎重哦!

【情景再现】

一个周末的早晨，林文睡意朦胧时接到了好朋友王强的电话。王强在电话里说，中午要请公司经理吃饭，请他务必赶过去。

林文跟王强同一天进入公司。在工作中，他们是配合得天衣无缝的同事；在生活中，他们是常常一起喝酒的铁哥们。尽管常有人提醒离王强远点，说他并不值得交往，但林文总是一笑置之。

林文迅速穿好了衣服匆忙赶往指定的地点。在路上，他不知道王强葫芦里到底卖的什么药。上周，经理向他透露，他有可能晋升为主管。按理说，他应该请经理吃饭，可是……

林文一走进预定的房间，就发现铁哥们王强早已点好了菜。林文望着满桌子的菜，愣在了原地。就在他还没反应过来时，经理已大步走进了房间。

好友王强没来得及跟林文打招呼，就立即迎了上去。他一边帮经理把衣服挂在旁边的衣架上，还一边嘘寒问暖。林文越发糊涂了，王强一向对经理不屑，今天怎么显得如此殷勤呢？由于他太过殷勤，所以，自己一点也插不上手。这让他感到尴尬不已。

吃饭时，王强主动地帮经理倒茶、倒酒、夹菜。在经理需要点烟时，他立即点上打火机凑了上去，挤眉弄眼地说道："经理今天赏脸能来，真是我的一大荣幸啊！"

经理听着王强的奉承话，吃得不亦乐乎。酒过三巡，经理便拍着王强的肩说："小王啊，你最近的工作效率有待提高啊！不过，只要你好好工作，前途还是很光明的！"

王强脸上笑开了花，立即弯下腰去，点着头说道："是，是，经理说得极是！我应该多学习经理一丝不苟的工作态度与严谨的生活作风。所以，以后还请经理多指教。"

王强挤眉弄眼、点头哈腰的举止让林文很不解，虽然他知道王强有这一动作，但在领导面前挤眉弄眼，总是给人一种不好的印象。王强平常总在他面前说经理这个人如何如何地不好，而如今却把他捧上了天。

然而，让林文更没想到的是，一个月后，晋升为主管的不是自己，而是铁哥们王强。当同事们纷纷前去恭贺王强时，林文愣在了一旁。在众人的吹嘘声中，王强投给了他一抹意味深长的笑容。那一刻，林文霎时明白了自己原来不过是王强的一枚棋子。真是悔不当初啊！

相信朋友没错，可是，相信了那些不值得交往的朋友就犯了大错。最终结果，很可能像故事中的林文一样身受其害。那么，如何辨别一个喜欢挤眉弄眼的人是否值得交往呢？

【专家解疑】

辨别一个喜欢挤眉弄眼的人是否值得交往，要视不同情况而定。假如在社交场合，对他人挤眉弄眼就是一种猥琐小人所为，给人一种很不好的印象。

读完上面的故事，不难发现林文的铁哥们王强就是一个小人。在社交场合，从他对经理挤眉弄眼这一举止，就可以断定他善拍马屁，是一种小人之所为。

孔夫子说，有三种朋友不能交。其中"友便辟"指的就是喜欢谄媚逢迎、溜须拍马的人。这种人毫无正直诚实之心，更没有是非原则。他们懂得察言观色，见风使舵。从他们的嘴里听不到一个"不"字，大多都是赞美之

词，背后却一味地说别人的不是。就如故事中的王强一味奉承经理一样。这种朋友是慢性毒药，在别人得势时谄媚逢迎，在别人落魄时却落井下石，甚至还背后一枪，让你叫苦不迭。

回顾故事，王强请经理吃饭，意在夺取晋升为主管的机会，顺便叫上好友林文，其实并不是出于友谊，而是故意设了一个局，让林文难堪，以破坏林文在经理眼中的好印象。真所谓“小人挡道”，王强成功地晋升为主管。

再看林文，被友情蒙住双眼的他之所以身受其害，关键在于他识人有误。其实，如果他能解读微反应背后的秘密，那么他就能从王强喜欢挤眉弄眼这一动作中判断他是一个小人，根本不值得交往。如此一来，及早远离他就能避免自己身受其害。我们因此得出一个结论：在社交场合，挤眉弄眼的人善于拍马屁，是小人之所为，对这种人还是远离为好。

【延伸阅读】

※社交场合，挤眉弄眼是拍马屁

社交场合，喜欢挤眉弄眼的人善于拍马屁，是一种小人之所为。这种人不值得交往，远离为上策。

※娱乐场合，挤眉弄眼表示有不可言语的秘密

三个朋友一起玩，其中两个人商定开另一个人的玩笑。在开玩笑之前，一个知道真相的人必然会向另一个知道真相的人挤眉弄眼，示意对方先不要说破，先逗弄不知情的朋友，等乐过之后再说。这里的挤眉弄眼就是表示两人之间有一种不必言语的秘密，而且还要向第三方保守这个秘密。

2. 说话时喜欢抖动腿脚的朋友自私自利

Q君：最近认识一个朋友，在跟我说话时，他总是喜欢抖动腿脚，抖得我头都晕了。

社交达人：这可不是好现象！在跟人说话时喜欢抖动腿脚的人自私自利，这种人不适合做朋友。

【情景再现】

张成最近结交了一个好朋友，他们相谈甚欢，不管谈什么，都能找到共同话题。这让张成高兴不已，暗自庆幸自己找到了一个志同道合、能够互谈心声的朋友。因此，他们一有时间就去饭店里喝酒、聊天。刚开始，张成的这位好朋友总是抢着埋单，这更是让张成欣喜不已。因为他由此断定，这位朋友绝不是一个自私自利的人。

可是，有一天，这位朋友的一个举动却让他大失所望。这天，阳光明媚。张成打电话约好友来一个露天茶馆聊天。在遮阳帐篷下，他们品着茶，聊着天，好不惬意。他们聊茶，聊生活，聊人生……聊着聊着，张成的手机不小心滑落到了地面。他下意识地弯下身去拣手机，无意中瞥见了好友那双抖动的双脚。这让他大吃一惊，因为他在一本解读行为心理学的书中看到这样一句话：说话时喜欢抖动腿脚的人总是喜欢用脚或脚尖使整个腿部抖动，或者用脚尖磕打脚尖，或者用脚掌拍打地面。他们最明显的表现是自私，很少考虑别人的感受。凡事都从利己出发，对别人很吝啬，对自己却很大方。

难道我看错人了？为了证实自己的眼光，他继续观察好友的腿脚动作。然而，让他感到更加意外的是，他的好友在腿脚不抖动时就用脚掌拍打地面。这个动作更加深了张成对好友的怀疑。从那以后，张成不管是说话，还是做事，都多留了一个心眼，再也不像以前那样知无不言，言无不尽。

路遥知马力，日久见人心。在后来的交往中，张成慢慢地发现他的这位好友果然是一个自私自利的人。最初的慷慨不过只是一时的表现而已。

喜欢抖动腿脚的人就是自私自利的人吗？这类人为什么就不适合做朋友呢？

【专家解疑】

有关心理学专家研究得出结论：一个人在说话时喜欢抖动腿脚确实是一种自私的表现。他们不抖动腿脚时，就常常用脚尖磕打脚尖，用脚掌拍

打地面。

这类人很少考虑别人，不管做什么事，都是从自己的利益出发。只要对自己有利的事，他们就会不假思索地去做。这种人很难交到真正的朋友，因为他们为了自己的一己之利，往往会不择手段，从来都不会眷顾友谊之情。

这种人的自私不仅表现在物质方面，还表现在精神方面。比如，在你累了一天，本来打算好好睡一觉。可是，你的朋友却打来电话要求你陪他玩通宵。尽管你一再解释太累了，他仍然用“是不是朋友”来责问你。这种朋友是自私的，因为他总认为别人得到的多，而自己得到的少。因此，便通过任意摆布别人来满足自己不平的心理。

自私自利的朋友不管在精神方面，还是物质方面，都是以自我为中心，任何时候都是先考虑自己的利益。因此，自私自利的朋友不值得深交。

故事中的张成独具慧眼，从他喜欢抖动腿脚的行为中，察出了破绽，及早地发现了好友自私自利的本性。从而，及时刹住了脚步。否则，不管在精神上，还是物质上，他都将受到前所未有的挑战。这段友谊终将无疾而终。

【延伸阅读】

抖动腿脚在不同的时候表达着不同的意义哦，下面一起来看看：

※与人说话时，喜欢抖动腿脚是自私的表现

如果你的某一个朋友在与你说话时，总是喜欢抖动腿脚。一般而言，有这种习惯的人很自私。他们很少考虑别人，不管在什么时候，都是先考虑自己的利益。因此，这种人不值得深交。

※过度疲劳时，抖动腿脚是抵消疲劳

当一个人过度疲劳、困乏欲睡时抖动腿脚。这是人的神经反射，不仅有放松腿部肌肉的作用，还能抵消一部分疲劳。

※压力过大时，抖动腿脚是为缓解压力

压力过大抖动腿脚在学生身上体现得尤为明显。在考试时，学生因为压力过大就会不由自主地抖动腿脚。这样做只是为了缓解压力。

3. 握住对方的手久久不放的朋友对友情忠实不渝

Q君：这天认识一个朋友，他握住我的手久久不放，这是为什么啊？

社交达人：别怕，握住对方的手久久不放的人非常重视友情，对友情忠实不渝，这样的朋友值得交啊！

【情景再现】

吴珊是一个活泼开朗的女孩，非常重视友情，喜欢广结朋友。在她看来，爱人是路，朋友是树，走路走累时，就需要靠靠树。因此，她好广结朋友。不过，她比较喜欢结交那些温尔文雅的朋友。

在一次聚会上，漂亮活泼开朗的吴珊得到很多男士的喜欢。他们都主动向她伸出友谊之手。

然而，在与其中一个朋友握手时，让吴珊尴尬至极。这位朋友久久地握住她的手说："我早听朋友说你喜欢广结朋友，今天能认识你，真是一件荣幸的事。"

不明所以的吴珊急忙抽回自己的手，不料，对方却握得很紧。吴珊非常生气，尽管这位朋友不停地道歉，但她依然感到气愤不已。

后来，备感委屈的吴珊在与一个好姐妹谈话时说起了这件事。那个好姐妹听到这件事后，想了想问道："你喜欢结交朋友，请问你是想结交忠实不渝的朋友，还是虚情假义的朋友？"

"当然是忠实不渝的朋友了！"吴珊想都没想，立即回答道。

"既然如此，那你为何又要将忠实不渝的朋友拒之门外？"吴珊似懂非懂地望着好姐妹。

"久久握住对方的手是一种握手习惯，有这种习惯的人非常重视友情，对友情忠实不渝，是一个值得交往的朋友啊！"吴珊的好姐妹意味深长地说道。

“这原来是一种习惯啊！我还以为他故意让我难堪呢？”吴珊嘟囔道。

当那个人再次打来电道歉时，吴珊不仅接受了他的道歉，后来还跟他成为了很要好的朋友。

在结交朋友时，你是否也因为不懂对方的肢体语言而误解对方，从而错失了一段美好的友情。语言可以骗人，但一个人的肢体动作却无法骗人，要想寻找真正的朋友，就需要懂一点行为心理学。

【专家解疑】

握手，是现代社会中人与人交往中一种较为普遍的礼节。一般来说，握手往往表示友好，更是一种交流，可以沟通原本隔膜的情感，加深双方的理解、信任，能表示一方的尊敬、景仰、祝贺、鼓励，也能传达出一些人的淡漠、敷衍、逢迎、虚假、傲慢。但一些行为心理学专家经过研究指出，一个人握手时所采用的方式往往能表现出他的个性，一些下意识的动作也能够表示他的思想，不同的握手方式可以反映出人们不同的性格。

毫无疑问，我们跟故事中的吴珊一样，都希望找到对友情忠实不渝的朋友。然而，我们因不懂行为心理学，往往错失了忠实不渝的朋友，结交了虚情假意的朋友。直到朋友背叛自己的那一天，才恍然醒悟：自己交友不慎。可是，一切都来不及了。

语言可以骗人，但一个人的肢体动作却永远无法骗人。握手的方式往往能看出一个人对待友情的态度，不同的握手方式表示不同的含义。比如，一个喜欢久久握住对方手的人对友情忠实不渝，习惯用两手握住对方的人对朋友能推心置腹，视握手为例行公事的人往往缺乏诚意……

如果你想要结交到真正的朋友，那么不妨学点行为心理学。通过握手这一动作判断对方是否值得交往。

【延伸阅读】

握手的方式往往能看出一个人对待友情的态度，不同的握手方式表示不同的含义。如果你想找到一个真正的朋友，不妨一起来看看这些握手方式背后的含义：

※回避握手型

有些人从不愿意与人握手，他们个性内向羞怯，保守却执著。此类人不轻易付出感情，但只要建立起友情之后，便会情比石坚，对朋友是如此，对爱情亦然。

※双手并用型

握手时习惯用两手握住对方。这种人热诚敦厚，心地善良，对朋友最能推心置腹，爱憎分明。

※长握不舍型

握手时握住的手久久不放。此类人情感丰富，喜好结交朋友，一旦建立友情，则忠诚持久。

※草率型

视握手为例行公事。这种人一般都缺少诚意，做事草率，不值得信赖。

4．伸出手五指并拢的人交朋友时不肯推心置腹

Q君：今天，跟一朋友出去玩意外地发现他伸手时五指并拢。书上说这样的人往往交不到朋友，可是，我们两个真的是很好的朋友啊！

社交达人：很多人都善于隐藏真实的自己，你最好还是多观察一下他。一般来说，伸手时，五指并拢的人不肯推心置腹，很难交到真正的朋友。

【情景再现】

丽莎与云洁是同一天进入公司的同事。她们每天一起下班，一起去吃饭，周末一起去逛街。时间长了，她们成了一对形影不离的好姐妹。

在一个周末，云洁便邀丽莎去她家玩。见到云洁妈妈时，丽莎显得有些拘谨。她虽然很注重礼貌，但总给人一种循规蹈矩的感觉。云洁妈妈心里为此一颤，她看过一些心理学方面的书，书上说一个人太循规蹈矩的人往往会因为过度谨慎而耽误大事。在交友方面，也因为不肯推心置腹，因而很难交

到真正的朋友。云洁妈妈想归想，但什么也没说。

当云洁的姐姐回来时，丽莎很有礼貌地伸出手来跟云洁的姐姐握手。云洁妈妈站在一旁，注意到丽莎伸手时五指并拢，眉头不由得皱了起来。因此，她更加确定了自己的想法，认为女儿交的这位朋友并非真正的朋友。

晚上，等到丽莎走后，云洁妈妈问云洁："你跟你的这位朋友平常都聊些什么？"

"我们什么都聊，聊工作，聊生活，聊个人私事等。"云洁兴高采烈地说道。

"有些话还是烂在自己肚子里，别什么都说出来，小心被人骗了！"妈妈警告道。

"妈，你什么意思啊？我小心被谁骗了。"云洁不明所以。

"你今天带来的那位好姐妹，我看她不是你真正的朋友。"

"为什么？你怎么知道？"云洁疑惑地问道。

"你没发现她伸手时五指并拢吗？懂行为心理学的人都知道，伸手时五指并拢的人在交友时，不肯推心置腹，往往很难交到真正的朋友。"云洁妈妈不无担忧地说道。

"妈，你真是老传统，现在哪有这样的说法。"

"你先别急着否定我的观点，你想想你们在聊天时，是不是几乎都是你在说话，而她却很少说话。你现在了解她多少，你知道她交过几个男朋友吗？你知道她家里什么情况吗？"妈妈看了云洁一眼说道。

"好像真是你说的这样，我们聊天时，一般都是我说，而她在听。我还真不知道她家里什么情况。"经妈妈这么一提醒，云洁若有所悟地说道。

"所以，你以后可不能什么话都对她说。"妈妈再次提醒道。云洁点了点头。从那以后，云洁很少跟丽莎说自己的事。然而，让云洁没想到的是，过了一段时间后，她的一些个人私事却在公司传播开来。云洁很后悔，可是，后悔已经来不及了。

在生活中，你是否也遇到过这样的朋友，他对你什么都了解，而你对他

却什么也不了解。当他不肯推心置腹地交朋友时，就已经决定你们不可能成为真正的朋友。

【专家解疑】

不管是在社交场合，还是在生活中，人们在很多情况下，都会有意或者无意地伸出手来，而伸出的五指往往会呈现出不同的姿态，这些不同的姿态又隐藏着不同的含义。这五指虽然很小，但是却在大脑里占据着最大的“地盘”。美国心理学家桑·费德曼博士通过研究指出：手指的小动作欺骗性很小，往往能把人心透露得八九不离十。因此，只要细心观察手指的小动作，我们就能准确地读懂他人的心理。

故事中的云洁妈妈就是通过观察丽莎手指的小动作读懂了她的交友心理，使女儿及时认清了这位朋友的本来面目。一般来说，伸手时五指并拢的人在交友时不肯推心置腹，所以，很难交到真正的朋友。伊索说：“在幸运上不与人同享的，在灾难中不会是忠实的朋友。”交友是互动交友，而真正的朋友是相互吸引、相互交流的，不管开心的事，还是不开心的事，都应该与朋友分享。即使一方掏心窝子与其交往，而另一方却不肯推心置腹。不管怎么样，他们都不可能建立起真正的友谊。

对朋友不能坦诚相待的人并不值得交往，这种人内心比较阴险，他们利用朋友对他的信任，谋取自己的私利，还散布谣言，传扬他人的隐私，败坏对方的人格，就如故事中的丽莎一样。云洁由于识人不准，最终被朋友所害。倘若她早些读懂丽莎的肢体语言，早些认清她的真面目，那么她也不至于后悔不已。

因此，从上面的故事中，我们得出一个结论：在交友时，一定要慎重选择。不要只听他个人的一面之辞，还应该从他的行为动作中读懂他的内心世界。

【延伸阅读】

不管是在社交场合，还是在生活中，人们很多时候都会有意或者无意地伸出手来，而伸出手的五指却呈现出不同的姿态。一些行为心理学家经过研究得出一个结论：当一个伸出手时，从他五指呈现的姿态能看出一个人的性格与心理来，不同的五指姿态代表了不同的含义：

※伸手时，把手摊得大大的人为人爽直

伸手时，把手摊得大大的人为人爽直。他们一般想到哪里就做到哪

里，精力充沛，胸襟豁达，不计较小事，不怕失败。即使跌倒了，也能很快爬起来。

※伸手时，五指并拢的人交不到好朋友

伸手时，五指并拢的人做事一丝不苟、注意礼貌、循规蹈矩。他们往往因为过度谨慎而耽误大事。在交友时，由于不肯推心置腹地与他人交往，因此很难交到好朋友。

※伸手时，五指微张的人诚实稳重

伸手时，五指微张的人诚实稳重，有强烈的责任感。但是，从另一个角度来看，这类人有些胆小，跟不上时代的步伐。

※伸手时，四指并拢、大拇指单独离开的人多属出色的社交家

伸手时，四指并拢、大拇指单独离开的人大多属于出色的社交家，他们富有机敏性、能把握住良机，并且善于运用钱财。

※伸手时，手指全部伸直的人情感丰富

伸手时，手指全部伸直的人比较感情用事，具有丰富的情感，做任何事情都有始有终，绝不会半途而废、虎头蛇尾。

※伸手时，手指稍微向内收缩的人比较吝啬

伸手时，手指稍微向内收缩的人比较吝啬，经济观念非常发达，属于吝啬型的人物。

※伸手时，五指全部往外弯成弓状的人学习能力强

伸手时，五指全部往外弯成弓状的人感受性很强，学习能力亦佳．而且点子很多。

5．窃窃而笑的人是能共患难的朋友

Q君：我有一个玩得特别好的朋友，最近我发现他有一个窃窃而笑的习

惯。我总感觉这个种笑容的背后隐藏着什么不可告人的秘密。

社交达人：喜欢窃窃而笑的人生性保守，他们对别人的要求非常严格，对朋友总是直言不讳。因此，他们是能共患难的朋友。

【情景再现】

林娜与宁宁是好朋友，林娜性格开朗，活泼好动，从来不对自己与他人作任何要求；而宁宁含蓄温柔，生性保守，对自己与他人的要求都很高。宁宁由于对自己与他人的要求都很高，因此，不管是生活，还是工作，宁宁都是高标准要求林娜。她们俩性格大相径庭，却是一对难得的好朋友。

在一此小问题，当宁宁提出意见时，林娜总会虚心地接受。因此，她们两人相处起来就相安无事了。可是，有一次，林娜跟她的男友吵架了，当她把这件事情告诉宁宁后，宁宁不但没有安慰她，还把她批评了一顿，并且还要求她去向男友道歉。

林娜为此十分生气，认为宁宁不是她的好朋友。在关键时刻，不仅不帮助自己，还替别人说话，真是胳膊肘往外拐。在林娜气愤不已时，林娜意外地发现，宁宁还窃窃而笑。她因此认为宁宁故意让她难堪，她这种笑容的背后一定隐藏着什么不可告人的秘密。一气之下，林娜便很少与宁宁来往了。

没过多久，林娜便与男友和好如初。在爱情的滋润下，林娜渐渐地忘记了友情，忘记了那个总给她要求的宁宁。有一天，男友突然问道："你怎么这么长时间都没跟你的好友宁宁去逛街呢？"

林娜这才想起了好友宁宁，一想到宁宁，林娜心里的那团火又腾的一下升了起来，大声咆哮道："她根本就不是我的好朋友。我上次跟你吵架了，她还在窃窃而笑呢？"

男友弄清来龙去脉后，叹了一口气说道："傻丫头，你知不知道你已经错失了一段真挚的友情。懂行为心理学的人都知道，窃窃而笑不是嘲笑，而是一种习惯。喜欢窃窃而笑的人生性保守，对他人的要求偏高，但是却是一个能共患难的朋友。"

林娜半信半疑地听了男朋友的话，便去找宁宁。慢慢地，她们又成了无话不谈的好朋友。转眼一年过去了，林娜得了一种病，需要做大手术。她的

很多朋友都离她而去，唯独宁宁一直在她身边鼓励她、照顾她。

你知道“窃窃而笑”背后隐藏着什么意思吗？它真如林娜那么认为，是嘲笑他人，故意让他人难堪的意思吗？

【专家解疑】

鲁迅说：“人生得一知己足矣，斯世当以同怀视之。”《增广贤文》里也说：“相识满天下，知心能几人。”由此可知，知己实属难得。然而，不管什么人，不论是在工作中，还是在生活中，都需要几个能够同甘共苦的“知己”级别的贴心朋友。他们不仅仅是在自己有了困难时，主动出面、及时帮助自己，更是心灵之间的相互扶持。

能同甘共苦的“知己”朋友固然重要，如何寻得这样的知己才是每个人应该思考的问题。仅从一个人的言语中，我们很难断定谁是我们能同甘共苦的朋友，但从一个人的习惯笑容中却能判断出来。比如，故事中的宁宁喜欢窃窃而笑，这类人虽然生性保守，却是一个能同甘共苦的朋友。可是，她的好友林娜却不懂行为心理学，误解了她，差点让这段真挚的友情画上了句号。不过，很庆幸的是，林娜最终还是找回了这段友情。当林娜生病后，宁宁的不离不弃应验了林娜男友的那句话：喜欢窃窃而笑的人是能共患难的朋友。

人一生也许会有许多“朋友”，但是真正能够同甘共苦的绝对不多。尤其是在职场上，经常打交道的人，相互之间大多都有利益关系，很难走到亲密无间的程度，更别谈同甘共苦了。总之，人生难得一知己。假如我们拥有了这样的朋友，一定要好好珍惜。

【延伸阅读】

不同的笑容背后隐藏着不同的含义，你仔细观察过一个人笑的动作吗？在选择朋友时，仔细观察对方的笑，你会获得一生的财富哦！

※笑得前仰后合的人直言不讳

笑得前仰后合的人总是直言不讳，喜爱施予，极受家人及友人的欢迎。

※窃窃而笑的人能共患难

窃窃而笑的人大部分生性保守，对别人的要求十分严格。但是，他们是

能共患难的朋友。

※笑时用手遮着口的人不喜欢倾诉

笑时用手遮着口的人不喜欢向自己的亲戚朋友倾诉。因此，没有人知道他的秘密。

※开怀大笑型的人生性坦率

开怀大笑型的人生性坦率热情，办事决断迅速，绝不拖泥带水，但感情相当脆弱。

※经常捧腹大笑的人富有爱心

经常捧腹大笑的人富有幽默感与爱心，他绝对不会嫉妒别人，不是“憎人富贵厌人贫”的那种人。

※笑中带泪型的人极富同情心

笑中带泪型的人经常会恣意狂笑，以致眼泪夺眶而出。他们极富有同情心，热爱生活，积极进取，尤能牺牲自己，向别人伸出援助之手。

6. 拍打脑后部的人不太注重感情

Q君：有一次，我请我的一个朋友帮我做一件事。结果，我去问他做好没，他猛地拍了一下脑后部。他怎么会做出如此奇怪的举动呢？

社交达人：大多数时候，拍打头部是表示懊悔和自我谴责，但拍打脑后部说明这个人不太注重感情，这样的朋友很可能是利益方面的朋友，并不是同甘共苦的朋友。

【情景再现】

罗晓东与周乐君是很好的铁哥们。他们只要一有时间，就会聚在一起喝喝小酒，吹吹牛，两个人谈得不亦乐乎。

有一次，周乐君需要签一个订单，而这位客户恰好是罗晓东的朋友。因

此，周乐君便请罗晓东帮忙，请那位客户出来吃饭。

罗晓东拍着胸脯说道：“这事没问题，包在我身上。等我安排好后，我就给你打电话。”

周乐君兴高采烈地回到家中，一心等着好友罗晓东的电话。然而，很快一个星期过去了，周乐君也没有等到好友罗晓东的电话。

周乐君有些着急了，便跑到罗晓东的公司来找他。见到罗晓东，周乐君焦急地问道：“我那事办得怎么样了？”

罗晓东一见到周乐君，立即拍了一下脑后部说道：“哎呀！真对不起，这几天真是太忙了！我把你这事给忘记了。”

罗晓东没把自己托付的事放在心上让周乐君很生气，但罗晓东拍脑后部的动作更让周乐君气愤不已。周乐君曾听一个朋友说：“一个喜欢拍脑后部的人不太注重感情，他们往往不会把朋友托付给他的事放在心上。这种朋友只看重利益，他之所以选择你作为他的朋友，很大程度上是因为你某个方面他可以利用。”

想到这里，周乐君不由得打了一个冷战。后来，经过长期观察，周乐君发现罗晓东只要资金紧缺时，他都会来找自己借钱。虽然每次都如数还上，周乐君的心里还是隐隐不快。

在生活中，你的朋友是因为某种利益联系在一起的，还是因为志同道合而惺惺相惜？

【专家解疑】

每一个人都希望结交那些志同道合的朋友，谁也不希望对方之所以成为你的朋友，是因为他可以利用你的某个方面。然而，现实中志同道合的朋友已经太少了，很多人都是在利益的熏陶下而结交成朋友。在一对朋友中，假如一方是受利益的驱使而交友，而另一方却是真诚交友。那么真诚交友这一方自然会受到伤害。

因此，在交友时，我们应该洞察对方交友的动机，判断对方是欣赏自己的为人而交友，还是因为某方面的利益。这就需要我们培养敏锐的洞察力，善于读懂对方肢体动作背后所隐藏的秘密。

故事中的周乐君从好友罗晓东拍打脑后部这一动作中，洞察出了对方不太注重感情的性格，也明白了这并不是一份纯粹的友情。因此，他便多留了一个心眼。经过长期观察，他发现了好友罗晓东交友的真实动机——不是因为志同道合而交友，而是因为他需要自己的资金援助。像这样的朋友，在对方需要你时，自然会把你当朋友，不需要时，一脚就踢开了。所以，如果遇到这样的朋友，那么就要多加防范。

不过，值得注意的是，拍打头的不同部位隐藏着不同的含义。我们在观察一个朋友时，一定要分清了。

【延伸阅读】

有些人之所以会跟你成为朋友，是因为他能从你这里得到好处。如何分辨那些有利可图的朋友，这就需要看他的手拍打头的哪个部位。拍打脑后部的人不太注重感情，拍打前额的人是一个值得信赖的朋友。我们一起来看看：

※拍打脑后部的人不太注重感情

大多数时候，拍打头部这个动作是一个人表示懊悔和自我谴责。假如有一次，你让某个人去做某件事。几天后，你问他“我的事情你办了没有”，而他做出拍打脑后部的话，那么你就不用再等他回答。因为对方根本没把你上次交待的事情放在心上。

假如你的朋友中有人做出了这样的动作，而他拍打的部位又是脑后部，那么他这种人不太注重感情，而且对人十分苛刻。他之所以选择你作为他的朋友，很大程度上是因为你某个方面他可以利用。当然，这种人也有很多方面值得你去交往和认识，诸如对事业的执著和开拓等，尤其是他对新生事物的学习精神，你不得不从心底真心佩服他。

※拍打前额的人

时常拍打前额的人一般都是心直口快的人，他们为人坦率、真诚，富有同情心。在“耍心眼”方面，不管你怎么教都教不会他，因此如果你想从某人那儿了解什么秘密的话，这种人是最佳人选。但是，这并不是说明他是一个不值得信赖的朋友。相反，他常常替别人着想，很愿意为别人帮忙。这种人如果有什么地方得罪了你的话，请记住，他们不是有意的。

〉〉本章小结

1. 挤眉弄眼的人

在社交场合，对他人挤眉弄眼就是一种猥琐小人所为，给人一种很不好的印象。这种朋友善拍马屁，是慢性毒药，在你得势时谄媚逢迎，在你落魄时却落井下石，甚至还背后一枪，让你叫苦不迭。与这种人交朋友得慎重。

2. 抖动腿脚的人

一般来说，在跟人说话时喜欢抖动腿脚的人自私自利。他们很少考虑别人，不管做什么事，都是从自己的利益出发。只要对自己有利的事，他们就会不假思索地去做。这种人很难交到真正的朋友。

3. 握住对方的手久久不放的人

握手的方式往往能看出一个人对待友情的态度，握住对方的手久久不放的人非常重视友情，对友情忠实不渝。这类朋友值得好好交往。

4. 伸出手五指并拢的人

伸出手五指并拢的人不肯推心置腹，很难交到真正的朋友。这种人内心比较阴险，他们利用朋友对他的信任，谋取一己私利，还散布谣言，传扬他人的隐私，败坏对方的人格。因此，这类人并不值得交往。

5. 喜欢窃窃而笑的人

喜欢窃窃而笑的人生性保守，他们对别人要求非常严格，对朋友总是直言不讳。这类朋友是能共患难的朋友，值得交往。

6. 拍打头部的人

大多数时候，拍打头部是表示懊悔和自我谴责，但拍打脑后部往往说明这个人不太注重感情，这样的朋友很可能是利益方面的朋友，并不是同甘共苦的朋友。在交往时，不妨多留一个心眼。

上篇

解读日常行为密码，让你迅速成为社交达人

第二章

背靠大树好乘凉，解读贵人微反应揣摩其个人素养

有一句话说："出门遇贵人，事事贵人助。"在攀向事业高峰期间，贵人相助往往是不可缺少的一环。贵人不仅能替你加分，还能加大你成功的筹码。那么，何为"贵人"？"贵人"有可能是指某位身居高位的人，也可能是指某位令你心仪已久或欲模仿的对象。这些人不管是在经验、专长，还是知识、技能等各方面都比你略胜一筹。谁是你生命中的贵人，如何识别你的贵人？关键看你是否拥有一双慧眼，能否从一个人的微反应准备揣摩出其个人素养。

1．两脚并拢站立的人乐于助人

Q君：我发现我的邻居在站立的时候，总是喜欢将两脚并拢，我觉得他这个动作真滑稽。

社交达人：先别笑，这个人很可能是你的贵人。一般来说，一个在站立时喜欢将两脚并拢的人乐于助人。在你困难时，他很可能会出手助你一臂之力哦！

【情景再现】

卫芬是一个很有追求的女人，大学毕业后，她努力工作，希望能做出一番事业出来。可是，不管她怎么努力，事业依然不见起色。经过反思总结，她觉得自己很努力了，但依然一事无成，一个最重要的原因就是自己没有遇到贵人。因此，卫芬开始苦苦寻找贵人。

在卫芬看来，贵人就是那些比自己有钱、地位比自己高、能给自己帮助与指导的人，因此，她想尽办法去接触这类人，见到那些有能力的人就眉开眼笑，见到那些开着宝马的人就热情地与人打招呼……而对那些跟自己地位一样，甚至比自己地位更低的人，卫芬则视而不见，甚至还看不起他们。

卫芬有一个表弟由于家境贫穷，初中还没上完就辍学了。后来，出来打工跟人学起了装修。卫芬一直看不起这位表弟，连自己结婚也没有告诉他。

转眼两年过去了，卫芬买了新房，需要装修。可是，她不是学这个专业的，对装修一窍不通，让别人做又不放心。正好表弟在外做装修已经好多年了，想到这么一个合适的人选，她自然高兴了。可是，一想到自己对表弟的

态度，她心里便打起了退堂鼓。但不管怎么样，她还是决定试一度。于是，就请表弟来家做客。

那天，一听到敲门声，卫芬就立即打开了门。当她看见表弟两脚并拢、双手背在背后，毕恭毕敬地站在门外时，她心里的一块石头一下子就落了地。因为从表弟站立时喜欢两脚并拢这个动作，她揣摩出表弟是一个乐于助人的人，肯定不会拒绝帮助自己。因此，当表弟吃过饭后，卫芬便提出了自己的请求。果然不出她所料，表弟二话不说就答应了她，并且在接下来的几个月里为她家装修忙里忙外、跑前跑后，而她呢，有了表弟的帮忙，不仅放心多了，还省心多了。

三个月后，看着装修完工后瘦了一圈的表弟，卫芬心里真的很不是滋味儿。她怎么也不会料到，关键时刻竟然是这个不起眼的表弟帮了她的大忙，而平时被她仰视的那些“贵人”此刻又在哪里呢？从这件事情中，她悟出了一个道理：其实，真正的贵人也许就在自己身边，只要用心观察，就能从他们的言行举止中发现谁是自己的贵人。而那些所谓的贵人纵然什么都比自己好，但是他未必肯帮自己。

悟出这个道理后，卫芬又发现要做出一番事业，不仅需要得到那些比自己能力强的人的帮助，还要得到那些比自己能力低的人的帮助。只有这样，方能做出一番成就。

你对“贵人”怎么认识的？是不是也像故事中的卫芬那样，认为那些有身份、有地位的人才是你的贵人？

【专家解疑】

一般人将“贵人”定义为：贵人就是那些能耐特别大、路子特别广、关键时刻能帮自己大忙的人。这样的定义虽然谈不上错，却有很大的局限性。那些位高权重、能呼风唤雨、掌控大局的人虽然能在事业上助我们一臂之力，但是，我们未必能获得他们的帮助，有些甚至离我们太远，根本无法做你的“及时雨”。相反，那些在我们周围的人只要乐于助人，当我们遇到困难时，他都会伸出援助的双手。其实，这些人何尝不是你的贵人？

其实，真正能够帮到你的人往往就在你的身边。贵人不在于有多“贵”，而在于有多“近”，远水解不了近渴的道理谁都懂。因为真正的贵人就要带给你实实在在的实惠。所以，我们在寻找贵人时，不要好高骛远，也许真正的贵人就在你的身边。

故事中的卫芬就犯了这样一个错误，总是认为能帮助自己的贵人是那些位高权重的人，结果，真正给予自己帮助的人却是自己一直忽视，并且看不起的表弟。寻找贵人时不分位分尊卑没有错，但是，有一点必须注意：所谓“慧眼识俊杰”，在寻找贵人时，一定要识别贵人与小人。故事中的卫芬之所以能请求表弟帮忙，是因为她通过观察表弟双脚并拢的动作揣摩出表弟乐于助人，断然不会拒绝自己的请求。假如表弟记恨如仇，不喜欢帮助别人，那么他不仅不会答应卫芬的请求，很可能还会将她奚落一顿。假如这样，卫芬一定会感到尴尬不已。因此，我们在寻找贵人时，不仅要打破位分尊卑的束缚，还一定要擦亮双眼，寻找到真正能帮助自己的人。

【延伸阅读】

脚是人身体最诚实的部位，在很多场合下，脚不同的习惯动作表达出一个人不同的心理活动。仔细观察一个人脚的习惯动作，你将从你周围的人群中寻找到自己的贵人。

※交叉的双脚表明其紧张

如果某人把一只脚踝放在另一只脚踝上，说明此人经常要隐瞒些什么东西。他可能隐瞒的是某种情感或者消息，通过这种姿势好让自己不要把有关消息泄露出去。

这种动作还说明某人很紧张。人们经常在需要去卫生间的时候有这个动作，其实这是一种掩饰自己的方式。乘客们因为飞机起飞而感到很紧张或者很不舒服的时候，也会经常有这个动作。

※双脚自然站立的人爱出风头

如果有人将双脚自然站立，偶尔又抖动一下双腿，有时则会双手十指相扣在腹前，大拇指相互来回搓动，这种人往往表现欲望特别强，喜欢在公共场合大出风头。一般情况下，人的心理在处于紧张状态时，通常两腿便会不

自然地抖动，或者用脚轻轻地敲打地面，而人在准备表现一下自己时会进入紧张状态。

※两脚并拢的人乐于助人

有些人自然站立时喜欢两脚并拢，并且喜欢将双手背在背后。这类人大多在感情上比较急躁，但大都乐于助人，他们很少对别人说“不”，常常是有求必应，所以这类型的人一般都能与人融洽相处。

※自然站立时左脚在前的人敦厚笃实

假如一个人喜欢双脚自然站立，并且左脚在前，左手习惯地放在裤兜里，则表明这个人的人际关系相对较为协调。他们从来不给别人出什么难题，其为人也敦厚笃实。这类型的男人给人的第一印象总是斯斯文文的，平常也喜欢安静的环境，不过一旦碰上比较气愤的事，他们也会暴跳如雷。

2. 嘴角向上挑的人胸襟开阔

Q君：我以前跟我的一个同学打架，他为此还受到了学校的处罚，没能上高中。我这次去请他帮忙，他会帮我吗?

社交达人：他会不会帮你主要看他的心胸了！倘若他心胸宽广，自然会帮助你。如果心胸狭窄，肯定不会帮你了！有时候，和你有些过结的人依然是你的贵人!

【情景再现】

有一天，姜小华的母亲突然中风，被送到了市中心医院。当时，医院患者太多，床位不够。姜小华的母亲只好被安排在医院在走廊设置的一个临时床位。由于当时正值春寒料峭，姜小华很清楚病人必须保暖。假如让母亲在走廊上过夜，那么很可能会加重病情。孝顺的她在医院走廊里急得

直跺脚。

就在这时，姜小华的一个同学赶过来了，见到这种情况建议道："要不，我们去找找医院里的外科主任吧！他可是我们初中时的同学啊！"

姜小华一听高兴不已，便急忙问道："谁啊？你快说说。"

那位同学支支吾吾地回答道："就是当年跟你打架的那个同学。"

"跟我打架？"姜小华迅速转动脑筋，努力地搜索当年跟自己打架的同学。

"你忘记了，当年你们打架，他因为受到学校的处罚，没能考高中。就去上了一所职中学校。没想到，他挺有能耐的，现在竟然当上这家医院的外科主任了。"同学一口气地说道。

姜小华一听，不由得打了一个冷战。想起当年，因为自己的一个过错害得他错失上大学的机会。现在想来，真是后悔不已。于是，她急忙摆了摆手说："那不行，那不行，他怨恨我还来不及呢，怎么会帮我呢？"

那位同学想了想说道："那也不一定，这得看他是一个什么样的人，假如他心胸宽广，那么他早放下了仇恨，肯定会帮你。"

"这么多年没见面了，我怎么能知道他变成了一个什么样的人呢？"姜小华很担心地说道。

"这样，我们进去观察一下再说吧！"那位同学建议道。

"观察？观察什么？"姜小华被那位同学拉着来到了外科主任的办公室。

主任的办公室里有很多人，姜小华的那位同学站在门边仔细地观察着这位主任的一举一动。很快，他就发现这位主任在说话时，嘴角总是喜欢向上挑。注意到主任这个动作，那位同学立即高兴地对姜小华说道："这位主任是一个心胸宽广的人，他不会恨你的，你去找他帮忙吧！"

姜小华疑惑不解地问道："你怎么知道？"

"你先别问这么多了，去吧！"

姜小华硬着头皮去找那位主任帮忙。没想到，那位主任见到他，高兴得不得了。当她说明来意时，对方立即答应了，并打电话跟有关方面协调，很

快将她母亲调到一间高级病房。

那些曾跟你产生过矛盾的人能成为你的贵人吗？也许很多人都认为不能，其实，只要你仔细观察，发现对方心胸宽广，那么他就能切切实实地帮助你。

【专家解疑】

嘴唇是很多身体语言的一个重要信息暗示点，它最显而易见的功能是说话。但嘴唇在我们的生活表现过程中经常会呈现出不同的嘴型与动作，跟我们的情感心理紧密地联系在了一起。比如，嘴唇向前撇的人心里持怀疑态度，嘴唇往前撅的人防御心较重，嘴巴抿成“一”字形的人具有坚强的毅志，嘴角上挑的人心胸开阔……

当你发现一个人嘴角喜欢向上挑时，那么就应该努力地与他建立起良好的关系。因为嘴角向上挑的人心胸开阔，一般不会跟你计较得失，更不会记仇。即使，你们曾经有什么仇恨，在你需要帮助时，他也能放下仇恨来帮助你。不管是朋友，还是同学，或者是仇人，能不能成为你的贵人，关键的一点就是你能不能确定对方是一个心胸宽广的人。即使曾经有仇恨，心胸宽广的人也能放下仇恨来帮助你。

故事中的外科主任曾是姜小华的同学，同时也是她的仇人。姜小华的另一位同学为什么能断定这位既是同学，又是仇人的他一定会帮助姜小华母亲调换病房呢？是因为这位同学通过观察发现外科主任嘴唇喜欢向上挑，从这个动作中，他断定他是一个心脑宽广的人，不会记仇。因此，才会积极鼓励姜小华去请求那位同学帮忙。

上面的故事告诉我们一个道理：在我们的生活周围处处都有贵人，关键在于我们如何区别对方是心胸宽广之人还是小人。这是就要求我们炼就一双慧眼，仔细观察对方的行为动作，从而准确识别对方。

【延伸阅读】

※嘴唇向前撇的人心里持怀疑态度

一个人的下嘴唇向前撇则表明他对接受到的外界信息持不相信的态度，

并且希望能够得到肯定的回答。

※嘴唇往前撅的人防御心较重

一个人的嘴唇往前撅则表明这个人的心理可能正处在某种防御状态。

※嘴巴抿成“一”字形的人具有坚强的毅志

大多数人在做重大决定时，都会把嘴巴抿成“一”字形。他们一般都比较坚强，具有坚持到底的顽强精神，会勇敢地面对困难，不会临阵退缩。他们有不到黄河心不死的决心，因此，获得成功的概率比较大。

※嘴角上挑的人心胸开阔

嘴角上挑的人机智聪明，性格外向，能言善辩，善于和陌生人主动打招呼，并进行亲切的交谈。他们胸襟开阔，有包容心，不会记恨那些曾经伤害过他们的人。有着非常良好的人际关系，在最困难的时候常常能够得到他人的支持与帮助。

3. 抽烟时伸直拇指顶住下巴的人前途无量

Q君：不同的人拥有不同的抽烟动作，我的领导在抽烟时总喜欢伸直拇指顶住下巴，这个动作有什么深刻的含义吗？

社交达人：抽烟时喜欢伸直拇指顶住下巴的人具有阳刚之气，敢于挑战工作，前途无量，有成长为高级管理人员的潜质。他可能是你的贵人哦！

【情景再现】

袁杰在一家制造企业从事销售工作。有一次，客户小王想从他们公司购买一批产品。这位客户不是公司的老总，而是跟他一样，只是一个小小的业务员。小王长得很矮小，有南方男人的秀气，却缺少了北方男人的霸气。

袁杰一开始见到小王时很藐视他的身高，但为了洽谈业务，他依然

礼貌待之。当小王签下订单后，袁杰便打算离去。不料，就在这时，小王却拿出一支烟抽了起来。袁杰发现这位客户在抽烟时总喜欢伸直拇指顶住下巴。

袁杰愣住了，他曾在一本书看到这样一句话："抽烟时喜欢伸直拇指顶住下巴的人具有阳刚之气，勇于挑战工作，前途无量，是高级管理人员的材料。"想到这里，袁杰打消了离去的念头，又开始与对方交谈了起来。

"你进你们公司多长时间了？"

"我今年上半年才进公司的。"小王微笑着回答道。从他的微笑中，袁杰知道一看就知道他是刚入职场不久的新人。

袁杰拍了拍他的肩膀说："年轻人，好好工作，将来一定是前途无量。"

"嗯，谢谢。"小王有些不自然地回答道。

后来，袁杰一有时间就经常约这位客户出来聊天，慢慢地，他们彼此熟悉了，成了无话不谈的好哥们，同时也成为了他的贵人。在袁杰的带领下，小王取得了很大的进步，加上他自身的努力，勇于挑战困难的工作。一年后，就晋升为市场部的经理。

从那以后，小王每次都从袁杰所在的公司订购产品，并且还介绍其他朋友来购买。这给袁杰带来了丰厚的利润。

有些客户刚入职场，虽然没有丰富的工作经验，但只要他敢于挑战工作，有足够的工作热情，那么就前途无量。所以，这类人也是我们的贵人。我们要做的就是用双眼发现对方的潜力。

【专家解疑】

一些行为心理学家通过研究发现，抽烟动作是一个人处理各种生活压力、表达喜怒哀乐以及各种感情的重要表现。通过观察我们发现，不少男士通过抽烟来缓解紧张、调节情绪。尤其是在气氛压抑的谈判桌上，不同的人有不同的抽烟姿势，而不同的抽烟姿势又反映出一个人不同的心理活动。比如，抽烟时伸直拇指顶住下巴的人对工作有热情，前途无量；嘴上叼着烟工作的人渴望得到他人的认可；略扬起头以嘴角抽烟的人比较有发展……

故事中的袁杰通过观察客户小王抽烟的动作——抽烟时喜欢伸直拇指顶住下巴，发现他对工作的热情和敢于挑战工作的勇气。因此，判断客户小王大有前途，于是便与之建立起良好的关系，使他成为自己工作中的贵人。

上面的故事告诉我们一个道理：贵人并不是指那些位高权重的人，有些人目前虽然没有取得任何成就，但他有潜力，终有成功的那一天。在成功的那天，他自然就成了你的贵人。其实，这样的人就是我们潜在的贵人。所以，在寻找贵人时，不妨观察一下你身边男士的吸烟动作，从他们这些动作中，你将更清楚地了解他的内心世界，更容易发现自己的贵人。

【延伸阅读】

心理学家认为，吸烟是一个人内心矛盾、思想冲突的一种外在显现。通过观察一个人抽烟与拿烟的习惯性动作，我们能揣摩出其心理活动，从而识别谁才是我们的贵人，我们一起来看看：

※抽烟时伸直拇指顶住下巴的人前途无量

抽烟时伸直拇指顶住下巴的人具有强烈的阳刚之气，不服输。对工作中的竞争更有热情。对困难的工作具有强烈的挑战心。前途无量，有成长为高级管理人员的潜质。

※嘴上叼着烟工作的人渴望得到他人的认可

嘴上叼着烟工作是对自己的工作带有自信或繁忙的象征。假如这个人的能力没有受到旁人的认可，他们会强烈反抗或意志消沉。

※略扬起头以嘴角抽烟的人比较有发展

略扬起头以嘴角抽烟的人对自己的工作具有强烈的信心，可能成为某项专业的专家。不过，他们做事过于勉强又自视过高，通常与同事格格不人，即使发生纠纷或失败，也具有突破难关的冲劲，将来比较有发展。

※抿着下唇抽烟的人性格稳定

抿着下唇抽烟的人性格稳定具有适应性，不会引人注目。他们做事虽非轰轰烈烈却较少失败，能按部就班地努力前进而获得成功。进公司一两年内，很少有发挥自我才能的机会，三四年后才渐渐受到上司的信赖。不过，这种人欠缺工作主动性。

4．边看书边吃饭的人野心勃勃

Q君：我有一个同事总喜欢一边看书，一边吃饭，这习惯特别不好，慢吞吞，每次都要我等他好长时间，真希望他能改掉这一习惯。

社交达人：吃饭的习惯从小就形成了，哪能那么容易改掉？边看书边吃饭的习惯不好，但这个习惯表明这个人野心勃勃，将来很可能成就一番大事，也可能成为你的贵人哦！

【情景再现】

陈磊是一家电子公司的老员工。论资历，全公司上下再也没有比他资历高的，他工作态度很好，但工作能力一般。因此，一到提拔时节，都被别人抢了先。为此，陈磊郁闷不已。

也许是自身心情不好的缘故，陈磊跟公司的一个同事吵了一架。这天中午，同事小李叫了一份盒饭，他吃饭时总喜欢看书，看到好笑的内容时，总会情不自禁地笑出声来。这天也不例外，他一边吃着饭，一边翻着书看，看到好笑的内容时，便大声笑了出来。听到同事小李的笑声，陈磊总觉得那么刺耳。因此，不由分说就跟小李吵了一架。

晚上回到家，陈磊倒头就睡。妻子见此，便关心地问道："你今天怎么了，怎么回来倒头就睡啊？"

"跟同事吵架了！"陈磊用被子蒙着头说道。

"怎么跟同事吵架了？"妻子继续问道。

"他一边吃饭，一边看书，还时不时地大笑。我听着他的笑声特别刺耳。所以，就吵了起来。"

妻子将陈磊从被子里拽了出来，很温柔地说道："你知道你今天得罪的是谁吗？"

“不就是同事小李吗？”陈磊想都不想地回答道。

“错，你今天得罪的是你未来的领导。”妻子一个字一个字地说道。

“你别胡说了，怎么可能是我未来的领导呢？”陈磊很不以为然地说。

“懂行为心理学的人都知道一边看书一边吃饭的人野心勃勃，将来很可能成就一番事业。像这样的人有能力，以后自然能得到提拔。你说你得罪了领导，你还能被提拔吗？”妻子提醒道。

陈磊一想觉得很有道理。第二天一到公司，他就给同事小李赔礼道歉。小李为人大度，很快就原谅了他。果然，半年后，小李因为能力突出被提拔为主管。没过多久，陈磊也被提升为组长。

在职场中，跟同事争争吵吵是难免的事。可是，你不知道的是，有时候你因为一时情绪得罪的不是你的同事，而是你未来的领导，更是你“潜在的贵人”。

【专家解疑】

吃饭是我们生命中不可缺少的一项重要内容，人只有吃饭，才能够维持生命的存在。所以，吃饭是一个人从出生到死亡一直持续做的一件事情，吃饭的习惯也是从小养成的。然而，不同的人吃饭的姿势各不相同，而不同的吃饭姿势又反映了不同的心理活动。如果你仔细观察你周围人吃饭的习惯性动作，也许还能找到你的潜在贵人哦！

故事中的陈磊由于不懂行为心理学，对同事小李边吃饭边看书的习惯动作感到气愤不已，进而吵了一架。然而，他怎么也没想到，这个喜欢边吃饭边看书的小李竟然是自己“潜在的贵人”。幸亏得到了妻子的提醒，陈磊才意识到了自己所犯的错误，抓住了改正的机会。

也许有人会说，你说的那些“隐形领导”能够成为领导只是一个偶然。其实，这是一个必然。只要你平常多观察他们的行为举止，你就能断定他们将来一定能取得一番成就。在发现“隐形领导”后，我们就应该想方设法地和他们搞好关系，把他们变成我们的潜在贵人。等到他们得到提拔的那一天，我们得以提升的机会也即将来临。

因此，在职场中，我们不仅要把现有的领导当成我们的贵人，我们更

要把一些“隐形领导”当成我们的贵人。由于他们还处于“隐形”阶段，因此，我们需要多观察他们的行为举止，巧妙地发现我们的贵人。

【延伸阅读】

吃饭是我们生命中不可缺少的一项重要内容，人只有吃饭，才能够维持生命的存在。吃饭也是一个人从出生到死亡一直持续做的一件事情，但是，每个人吃饭的姿势却各不相同。有关行为心理学专家指出：不同的吃饭姿势反映了不同的心理活动。我们一起看看：

※站着吃饭的人

那些喜欢站着吃饭的人并不是特别讲究吃，他们会尽自己最大努力讲求方便、简单，既省时又省力，只要能填饱肚子就行了。这类人在生活中并没有太大的理想和追求，很容易满足，他们的性格很温和，懂得关心别人，为人也很慷慨和大方。

※边做边吃的人

那些边做边吃的人的生活节奏很快，因为他们有许多事情要做，所以，表现得也比较繁忙，但他们并不为此感到烦恼，甚至还觉得很高兴。

※边看书边吃饭的人

边看书边吃饭的人是那种为了活着才吃饭的人，他们吃饭只是为了满足身体的需要。假如不吃饭仍然可以活着，那么他们会放弃这一件既耽误时间又浪费精力的事情。这类人野心勃勃，并且也有具体的计划能使自己的梦想变成现实。他们总把自己的时间表安排得满满的，为了能够做更多的事情，他们千方百计地挤时间。他们还拥有积极向上的乐观精神，会把想法付诸行动。

※边走边吃东西的人

边走边吃东西的人虽然给人的感觉是来也匆匆去也匆匆，好像时间十分紧张。不过，实际情况则不一样，他们时间紧张很有可能是因为他们自己缺少组织性和纪律性而造成的。这样的人大多比较容易冲动，也会经常意气用事，常把事情搞到不可收拾的地步。

※喜欢一边看电视一边吃饭的人

喜欢一边看电视一边吃饭的人大多比较孤独。电视也许是他们消除内心

孤独的最好方式之一。

5. 签名向右的人善于交际

Q君：有一个朋友要我跟他一起做生意，可是，我听说签名向上的人志向远大，而他签名向右，他真想做生意吗?

社交达人：他当然想做生意。签名向右的人拥有良好的人际关系，而做生意需要的就是人际关系。这充分说明他早就做好准备了。

【情景再现】

彭海波是一个地地道道的上班族。一天，他的一个朋友来找他商量，希望他能跟自己一起做生意。彭海波对这位朋友并不是很了解，因此，他有些犹豫不绝。

为了安全起见，彭海波决定花几天时间好好观察一下这位朋友的为人与做事风格。经过几天的观察，他发现这位朋友的人品没什么问题，而在与人交往时，他表面上热心参与，实际上却置身事外，借此对全局进行缜密的观察和了解。朋友这种为人处世的方法让彭海波感到很不解。因此，他依然犹豫不绝。

这天，朋友带彭海波去洽谈业务。在签合同时，彭海波发现朋友签名向右。彭海波突然一下子明白了朋友的用意，原来这是他成为社交高手的高明之处啊。他醉翁之意不在酒，在交往的时候表面热心参与，而实际上置身事外，借此对全局进行缜密的观察和了解。他们会很细心地关注别人的一举一动，从而掌控事情发展变化的所有细节与过程。

人脉就是钱财，做生意最需要的就是拥有良好的人际关系，如此一来，还有什么可犹豫的呢？于是，彭海波答应了朋友的请求。

果然不出他所料，一年后，他们就开始赢利了。几年后，公司日益壮大，作为股东之一的彭海波也住上了新房，开上了宝马。在年终会上，彭海

波向朋友举起酒杯说道："这杯是我敬你的，你真是我的大贵人。因为有你的帮助，我才有今天啊！"

仔细观察朋友的一举一动，认真揣摩他们的心理活动，大胆预测他们的未来。也许从他们的举止中，你会发现你潜在的贵人哦！

【专家解疑】

有一句话说："朋友是一生的财富。"事实确实如此，从某方面来说，朋友也是我们的贵人，不仅能促进我们事业的发展，在我们需要帮助时，还会伸出援助之手。所谓"近朱者赤，近墨者黑"，在结交朋友时，我们要慎重选择。在与朋友共事时，我们更要慎重考虑，要考察朋友的做事风格。假如两人观点相差太远，那么在做事的过程中，自然就会闹矛盾，也很难取得成功。那时候，彼此都可能不再是朋友了。所以，我们在与朋友共事时，一定要先从各方面去了解他的为人处世。

故事中的彭海波就非常谨慎，在答应与朋友共事时，他亲临现场，通过观察朋友签名的姿势断定朋友是一名社交高手后，才考虑合作。皇天不负有心人，这位朋友最终成为了他的贵人。

是的，签名虽然是一个不起眼的动作。但它作为一个人的身份代号，在很多时候，我们都需要告诉对方名字，以扩大自己的交际圈。因此，签名成为人们生活中的一项重要内容。签名有大有小，千姿百态，除了透露签名者个人信息外，他们的性格也能从中得以体现。

【延伸阅读】

签名有大有小，千姿百态，除了透露签名者的个人信息外，还能体现签名者的性格。我们一起来看看：

※签名向上的人胸怀大志

签名向上的人一般都怀揣雄心壮志。他们不畏辛劳，积极向上，坚定执著地去实现自己的理想，想尽办法排除自己前进道路上的障碍。荣誉和鲜花是这些人的所爱，他们对世间的一切享受都非常热衷。他们之所以坚持不懈地努力，就是为了得到这些。他们在成就大事时，也将灾难带给了别人。

※签名向下的人不够自信

签名向下的人通常都被认为是消极和等待的人，他们总是一副有气无力的样子，犹如大病初愈一般，似乎已经饱经世间的沧桑和磨难。这种人对未来没有任何幻想，自信心严重不足。在看到别人取得成就时，他们可能会受鼓舞一下子热血沸腾起来，但激情很快就会消失，转眼就与人随波逐流。

※签名向左的人爱憎分明

签名向左的人一般喜欢创新和追求不同凡响，不喜欢按照常规办事。如果他们喜欢某个人，就会冷酷到底；如果厌恶某个人，就会热情周到。他们在陌生人面前直言不讳，喜欢表现自我，同时他们本性认真诚恳而又不失幽默。因此，他们是大众情人。

※签名向右的人拥有良好的人际关系

签名向右的人在日常生活中表现出十足的信心，他们热情洋溢，积极向上，在别人面前总摆出一副充满朝气、和蔼亲切的样子。他们是社交高手，在人际交往过程当中经常主动向别人靠拢，因此，别人也会以笑脸欢迎他们，并与他们融洽地交往。

6．喜欢把手背在身后的人沉稳、老练

Q君：我们公司新来了一位上司，他看上去其貌不扬，但总是喜欢把手背在身后，没有一点亲近感，我们看到他就想躲得远远的。

社交达人：俗话说："人不可貌相，海水不可斗量。"在看人时，千万别以貌取人，喜欢把手背在身后的人沉稳、老练，这种人很容易做成事，也许他会成为你的贵人。

【情景再现】

张旭是一家公司的市场部主管。前几天，公司市场部经理辞职了。张旭

暗自猜想着：经理一辞职，那么主任就会提升为经理，而自己很可能提升为主任。可是，让他没想到的是，几天后，公司新招了一位经理。

这位新上任的经理其貌不扬，走路时，躬着背，弯着腰。在上班时，还总喜欢把手背在身后，踱来踱去，让人看了很不舒服。张旭一开始就不喜欢这位新上任的经理，看到他这个举动更加反感。因此，他便有意远离这位新上任的经理，对工作也是“做一天和尚撞一天钟”。他敢肯定，这位新上任的经理不可能做出什么业绩，很有可能立马下台。可是，他的同事王宇飞却非常喜欢这位经理，只要是经理交待的工作，他都会保质保量地完成。为此，张旭还嘲笑同事王宇飞：“就你把他当作经理，把他的命令当作皇帝的命令一样执行。你也不看看他那副熊样。”王宇飞笑了笑，却什么也没说。

时间一天一天过去了。有一天，总经理突然宣布：王宇飞任公司市场部经理。大家你看看我，我看看你，不明所以。原来新招来的市场部经理并不是新招来的，而是公司董事长临时代替，他这样做的目的就是想从公司现有的员工中提拔经理。

这件事情以后，张旭很不服气地质问王宇飞：“你是不是一开始就知道他是董事长啊，所以就格外讨好他。”

王宇飞笑着说：“我最初可不知道这个消息，做好工作是我的职责。不过，我看见他把手背在身后，我就知道他是一个做事谨慎、成熟老练的人，像这样的人很可能做出一番成就。”

张旭听了王宇飞一番话，若有所悟地点了点头。

在职场中，不要小瞧那些其貌不扬的人，那些其貌不扬的人很可能正是你的贵人。

【专家解疑】

生活中的很多人往往喜欢以貌取人，看到那些长得很丑，或者言行举止不够文雅的人，他们便投以鄙视的眼神。然而，命运总是喜欢捉弄人，你鄙视的人也许正是你的贵人。

故事中的张旭以貌取人，对新上任的经理有偏见，对他交待的工作也很懈怠，并且断定这样的经理不可能做出什么业绩来。王宇飞则与之相反，不仅对新上任的经理充满了崇拜之情，还对他的安排言听计从，并保质保量地完成他交待的工作。自然，王宇飞得到了新上任经理的信任与肯定。

然而，命运却跟张旭开了一个玩笑，新上任的经理不但没有卷铺盖走人，而且还是公司的董事长。他为了从员工中寻找到市场部经理的合适人选，便故意丑化自己。以貌取人的张旭自然落选了，而王宇飞自然成为市场部经理的最佳人选。毫无疑问，张旭错过了他的贵人，而王宇飞抓住了他的贵人。王宇飞之所以能抓住他的贵人，关键在于他注意到了新上任经理将手背在身后的举止。因为将手背在身后象征着权威、自信与力量。

上面的故事告诉我们一个道理：不要看不起那些其貌不扬的人，而应该仔细观察他们的行为举止，从中发现自己的贵人。

【延伸阅读】

针对双手背后这一肢体语言，心理学上将其归纳为以下几种心理现象，我们一起来看看：

※双手背后显示地位

在社交场上，有些人为了显示自己的身份、地位，让自己显得更有权威性，尤其是一些领导级别的人，为了在气势上震慑别人，从而使对方落入自己的掌控之中，通常会做出双手背后这一动作。

※双手背后表明其处世谨慎

在社交场合中，将双手背后的人往往表现得十分谨慎。这种人在听了对方的话语之后，通常会在有限的范围内将双手背后，一边踱步，一边思考问题。他们一般做事情、做决定都会比较稳妥、慎重。

※双手背后是为了掩饰自己的浮躁

有些人原本是莽撞、浮躁的人，但在社交场合，为了不让对方看出自己的缺陷，他们就故意模仿别人做出双手背后的动作，以此掩饰自己的缺陷。

※双手背后是顽固、坚定的表现

一般情况下，一些老年人喜欢作出双手背后的动作，这恰恰是他们顽

固、坚定心理的反映。因为大多数老年人的思想都比较顽固，在看问题的时候总喜欢坚持自己的看法。每当他们因为自己的看法和别人发生冲突的时候，通常会作出双手背后的动作。

7．对你摇头的人也许正是想帮助你的贵人

Q君：今天，我请一个挺要好的朋友帮忙，没想到，他向我摇了摇头，他是不是不想帮我，我是不是应该知难而退？

社交达人：这不一定，需要看什么情况了，具体问题具体分析。有时候，摇头只是一个人的习惯性动作。所以，在不同的地点与场合，摇头就代表了不同的含义。

【情景再现】

这天，田冲与上次在饭局中结识的李老板不期而遇。刚打完招呼，李老板劈头就问："小田，你上次不是说要找我帮忙，怎么一直也没见你来呢？我可是一直在等着你的出现呢！"

听李老板这么一说，田冲不解其意。他不知道李老板葫芦里到底卖的什么药，上次他向李老板提及请他帮忙的事时，李老板明明冲他摇了摇头，而如今怎么又主动提出要帮自己的忙，这到底是怎么回事？难道李老板是在说客套话？

但是，田冲又见他一脸真诚，并没有敷衍自己的意思。于是，他便大胆问了李老板一句："李老板，我斗胆问一下，请问你是真的想帮我的忙吗？"

李老板一听，脸色立即阴沉下来，很不高兴地回答道："你看你这小伙子，我这么大把年纪了说话还能不算话？我是确实想帮帮你们这些有志气的年轻人啊！"

田冲更加不解了，便索性把事情弄个明白。于是又问道："可是，我上

次跟请您帮忙时，怎么见您冲我直摇头啊，我还以为您是在拒绝我，只不过没有口头上说出来而已，所以，我就知难而退，没有再去找过您。难道您当时不是在拒绝我吗？”

李老板终于弄清楚是怎么回事了，便大笑道：“你太不了解我了，摇头是我的习惯性动作，我不仅在拒绝别人的时候摇头，有时候，我希望别人继续讲话时也会摇头，吃到好吃的东西时也会摇头。这么看来，你这个小伙子是不懂心理学了，你可以翻翻心理学方面的书籍，那上面对摇头的含义作出了不同的解释。相信看过之后你就不会再那么单一地去看待我的摇头动作了。”

田冲这下终于明白了，原来是他会错了贵人李老板的意。这一错白白耽误了他这么长时间，不然的话，他早就得到李老板的帮助，渡过如今的难关了。

有些人明明是你的贵人，他很愿意帮助你。可是，你却因为不懂肢体语言，会错了意，错过了贵人的帮助。你会不会感到可悲可叹呢？

【专家解疑】

很多时候，一些动作所代表的含义在人们的心目中早已根深蒂固了，成为社会生活中的一种约定俗成。人们一看到某个动作，就认为它表示这种含义，不会根据不同场合与不同领域进行具体分析。

比如，摇头基本含义就代表拒绝。根据某些进化生物学家分析，摇头是人们出生后学会的第一个动作，起源于襁褓中的哺乳时期，婴儿在吃饱之后，用来拒绝奶水或者其他食物。很显然，人们从孩童时候就已经开始用摇头来说“不”了。所以，看到摇头的动作，人们很自然就会觉得那是拒绝、否定的意思。

故事中的田冲就理解错了李老板摇头的含义。他请求李老板帮忙，但李老板却冲他摇了摇头，他就认为李老板是在拒绝他的请求。事实上，摇头只是李老板的一种习惯性动作。假如田冲当初能多了解点心理学方面的知识，恐怕当时就不会对李老板的摇头动作作出主观臆断，认为是拒绝自己的意

思，也就不会把自己找对方帮忙的计划给搁浅了。说不定，他的事业现在已经在李老板的帮助下上了一个新台阶。

毫无疑问，李老板是田冲的贵人。只是田冲理解错了贵人摇头的含义，错过了他对自己的帮助。从上面的故事，我们得出一个道理：对你摇头的人不一定是在拒绝帮助你，也许他正是想帮助你的贵人。如果你见到这样的贵人，一定要根据不同的情景来作出判断，千万不要片面理解，认为对方是在拒绝自己的请求，否则你就会错过贵人的帮助。

【延伸阅读】

一般来说，摇头就是代表“不”的意思。不过，具体到不同的地域与场合，还会有不同的意义。因此，我们不能以偏概全，必须做到具体问题具体分析。

※摇头十分明显且频率特别高是明显拒绝的意思

当摇头表示明显拒绝时，人们的头部动作就会左右摇晃得十分明显，而且频率也特别高。这个动作暗含着对对方所说的话非常不耐烦。

※摇头幅度小，频率非常低是暗示对方继续说下去

当一个人听另一个人说话时，也会出现摇头的动作。虽然这也是摇头，但摇晃的幅度非常小，频率非常低。这时的摇头并不代表否定意味，反而带着一种暗示，是听话者在暗示对方继续说，而他自己暂时没有发话的打算。

※口头上赞赏你，却时不时地摇头表明对方并不看好你

一个人口头上对你大加赞赏，却时不时地摇头说：“我一定会考虑你”、“我很欣赏你的作品”、“我们会合作得很愉快”等。不管他们的态度有多么诚恳，但他们的摇头动作都是他们内心消极态度的体现。所以，你应该多留点儿神。

※得意时也会摇头晃脑

有些人在得意之际也会摇头晃脑，比如，唱歌唱到高潮部分时，他会不自觉地摇头，或者在品尝到美食的时候，他也会一边吃，一边不断地摇头说：“哦，真不错，真是美味。”

本章小结：

1．两脚并拢站立的人

两脚并拢的人乐于助人，这种人是你潜在的贵人。因为在你困难时，他们很可能会出手助你一臂之力。

2．嘴角向上挑的人

嘴角向上挑的人心胸开阔，一般不会跟你计较得失，更不会记仇。即使你们曾经有过结，但只要你有求于他时，他依然会伸出援助之手。

3．抽烟时伸直拇指顶住下巴的人

抽烟时喜欢伸直拇指顶住下巴的人具有阳刚之气，敢于挑战工作，前途无量，有成为高级管理人员的潜质。不要忽视这种人，他们可能是你潜在的贵人哦!

4．边看书边吃饭的人

边看书边吃饭的习惯虽然不好，但这个习惯表明这个人野心勃勃，将来很可能成就一番大事，他很可能是你的潜在贵人。

5．签名向右的人

签名向右的人善于交际，拥有良好的人际关系。人脉就是财脉，这种人通过自己广泛的人脉很容易做出一番事业。

6．喜欢把手背在身后的人

喜欢把手背在身后的人沉稳、老练，他们做事情、做决定都比较稳妥、慎重。这种人很容易做成事，也许他正是你的贵人。

7．对你摇头的人

一般来说，摇头是拒绝的意思。但是摇头在不同的地点与场合，摇头就代表了不同的含义。有时候，对方答应帮助你时，依然会摇头。所以，对你摇头的人也可能是正想帮助你的贵人。

上篇

解读日常行为密码，让你迅速成为社交达人

第三章

远离小人近君子，解读小人微反应揭露其真面目

何为小人？孔子曰："小人巧言令色"、"小人喻于利"、"小人党而不群"、"小人长戚戚"……用我们的话说，小人就是那些做人做事不守正道，以邪恶的手段来达到目的的人。然而，小人巧言令色蒙蔽了我们的双眼，使我们分不清谁是小人，谁是君子。言语可以欺骗人，但肢体语言却永远无法掩盖真相。只要我们仔细观察对方微反应，就能揭露其真面目。

1．目光坚定并不代表诚恳

Q君：有人说我的一个同事背后诋毁我，我去问他，他目光坚定地回答说没有这事。目光坚定代表真诚，会不会是别人误会他了？可是，无风不起浪，这是怎么回事？

社交达人：目光坚定并不一定代表真诚，对方很可能是一个撒谎高手。背后诋毁他人更是小人所为，你得当心啊！

【情景再现】

罗佳是一家公司的行政文员。她勤奋踏实、能力出众，深得老板的赏识，也很受同事的喜欢。然而，一次意想不到的事情却让同事们对她另眼相看。

有一天早上，罗佳一走进办公室，就发现每个人同事都用一种怪怪的眼神看着她，并且还时不时地耳语道："真没想到她是这样的人，竟然用美色诱惑老板。""真是个狐狸精！"……

罗佳感到不知所措，于是便找自己最好的同事小华问道："今天，大家是怎么了？"

小华偷偷地说道："你还不知道啊！昨天下班，你走后，李玲就在那里跟几个同事说，老板多发了你500元奖金，真不知道你跟老板什么关系。"

罗佳一听火冒三丈，立即把李玲叫到办公室外质问道："你跟同事们说老板给我多发了500元钱，还污蔑我是不是？"

李玲不愠不火，目光坚定地看着罗佳回答道："我绝对没有说这样的

话。谁跟你说是我说的，你不信就把她拉出来对质。”

罗佳看到李玲那坚定的眼神，心理暗自想到：“难道她真的没有说，或者是别人说的。可是，这件事就只有她跟小华知道，小华不可能会陷害我。”

想到这里，罗佳故意放松道：“是吗？那这么说是我误会你了。”

“你肯定误会我了，不信你可以找人来对质。”李玲依然目光坚定地望着罗佳。不过，罗佳这次不再观察她的眼神了，而是观察她的瞳孔变化。很快，她发现李玲在说这句话时，瞳孔放大。

“好！那我们就对质，我去把他叫出来。”罗佳说这句话时，李玲突然一下瘫软了下来。

在职场中，你是否也遇到过这种情况，不管你怎么问，对方都故作镇静，目光坚定地看着你说话？

【专家解疑】

大家都知道在人际交往的过程中，当我们和别人交谈时，我们都会盯着对方的眼睛说话。这既是出于礼貌，又表明自己正在认真倾听。然而，经研究发现，即使对方目光坚定地看着你说话，他还是有可能在说谎！我们一起来看下面这个实验：

研究人员找来一群人，将这群人分成两组，让他们面对面坐着，然后让一组人对对方撒谎，研究人员提前在隐秘处安放了摄像头，将这个景象拍摄了下来。最终结果非常让人吃惊，其他70%的撒谎者都目光坚定地看着对方。

是的，对于那些撒谎高手而言，他们已经知道目光游移很可能会泄露自己内心的秘密。因此，他们就采取了反其道而行之的方法，避免对方识破自己的谎言。故事中的李玲在撒谎时，就故作镇定，目光坚定地看着罗佳，避免罗佳识破自己的谎言。然而，略懂行为心理学的罗佳却从她的瞳孔变化中识破了她的谎言。

一般来说，一个说谎高手往往也是一个小人。他们说谎就是为了推卸责

任，希望找个人来替自己背黑锅。因此，在职场中，遇到爱说谎的人可要小心了。眼睛是一个人心灵的窗口，判断一个人是否是说谎高手，就仔细观察他的目光。

【延伸阅读】

当一个人目光坚定地看着你时，他并不一定是诚恳的，他很可能是一个撒谎高手。但有时候，对方目光坚定地看着你说话时，却是真诚交流。目光坚定也要根据具体情况来区分，在不同的情景下代表了不同的含义。

※听别人说话时，目光坚定地看着对方是传递诚意

当你讲述一件事情时，对方目光坚定地看着你。这是传递真诚的最佳手段之一，表明对方在很认真地听你说话，真诚地与你交流。

※目光坚定地看着对方说话是在撒谎

当一个人跟你说话时，目光坚定地看着你。这并不一定代表真诚，他很可能是一个撒谎高手。因为他知道眼神游移会让对方发现自己撒谎的秘密，所以就采取了反其道而行之的方法，避免被对方识破。

※目光坚定地看着远方表明其下定决心做某件事

有时候，当一个人遇到困难又不愿被困难打败时，他往往会神色忧郁、目光坚定地望向远方。这时的目光坚定不是代表撒谎，也不是代表真诚，而是代表他正下定决心做某件事。

2．眼睛滴溜溜转的人阴险狡猾

Q君：今天，我看见我的一个下属在说话时，眼睛滴溜溜转，好像在打什么歪主意。对这样的下属，我是不是警慎点好?

社交达人：一般来说，眼睛滴溜溜转的人阴险狡猾，作为上司应该警惕、提防这样的员工。

【情景再现】

公司最近开发了几个大客户作为重点营销对象，打算派遣资历较深的推销员小李、小唐和小胡去洽谈业务。

这天，市场部经理王总把小李、小唐和小胡叫到办公室，给他们分派了任务。小李与小唐都爽快地领命了，但小胡却没有立即答应。

当经理正要问小胡怎么回事时，小胡眼睛转了一下，却先说道："经理，我想和小李换一换，分给他的那个区域，我以前从没有跑过。我想锻炼一下。"

经理注意到了小胡的眼睛滴溜溜转的动作，感觉他好像在打什么歪主意。于是，就假装咳了一声。没想到，小李却抢先说道："反正都是拜访客户，我就住在小胡分到那个区域。换一下就换一下吧！"

小李说这句话时，旁边的小唐与经理都在朝他使眼色。可惜，他答应得太快了，还没来得及看小唐与经理递过来的眼色。既然小李都答应了，经理也不好再说什么。

从经理办公室走出来后，小唐告诉小李："换过来的那个区域，好像有一两个客户特别难谈，那个区域以前是小胡负责的，他曾在那里碰过好几次钉子，估计是看你老实，才把难题推给你。"

小李完全不当一回事，笑着说："无所谓了，就当锻炼一下吧！都是客户，有什么难的？"

等到洽谈客户时，小李才领教了真正的难度。那个客户怎么谈都谈不下来，最终无果而终。而小胡在那个区域谈了好几个单子，一下子就进账5万元提成。对此，小李什么也没说，苦笑了一下。但旁边的经理却看得很清楚，从那以后，他很警惕小胡，遇到重要的客户都不再派遣他去洽谈，慢慢地削减他的权力，减轻了公司的损失。后来，当小胡离开公司时，只带走了几个客户。

作为公司领导，你是否发现眼睛滴溜溜转的下属了。一般来说，眼睛滴溜溜转的下属阴险狡猾，是小人的一种表现形式。所以，面对这种下属可要

提高警惕了。

【专家解疑】

观察一个人的眼睛往往能了解这个人的心理世界，滴溜溜转的眼睛是一种最不好的眼语，那种眼珠子滴溜溜转个不停的人属于典型的贼眉鼠眼。这种人心思虽然十分灵活，但总是想入非非，难以安定，存着一颗让人永远也猜不透他真实想法的心。

故事中的小胡就是这样的人，他阴险狡猾，心怀鬼胎，做起事情来一般都是口是心非。故事中的小李一点也不懂行为心理学，假如他注意到了小胡滴溜溜转的眼睛，或者他听懂了经理假装“咳嗽”的含义，也许就不会答应他的请求，那么后来也不会吃亏。不过，值得庆幸的是，通过这件事，经理发现了小胡滴溜溜转的眼睛，提高了警惕，及时采取措施，减轻了公司的损失。

上面的故事告诉我们一个道理：在职场中，不管是领导，还是同事，都要提防那些眼睛滴溜溜转的人。当然，领导更要多加注意，知人善任，在放权的同时，一定要落实责任，运用好自己的监督管控职能，以免由于用人不当，给工作带来麻烦，给公司带来损失。当然了，领导也不能随意把下属正常的眼睛运动定义成心怀鬼胎的小动作，毕竟每个人在有一些心理活动时，都会转动眼珠。

【延伸阅读】

当一个人有一些心理活动时，眼珠都会情不自禁地转动。对方正在看什么，正在想什么，我们可以快速、准确地从对方眼球转动的方向和速度上解读出来。

※眼珠转动快的人反应快

一个快速转动眼珠的人第六感敏锐，反应快，能够迅速地看透人心。这种人往往特立独行，比较容易情绪化。

※眼珠转动迟缓的人感觉迟钝

一个眼珠转动迟缓的人身体五官感觉迟钝，感情起伏少。这种人一般不容易受他人影响，喜欢过自己的生活。

※眼珠向左上方转动的人正在回忆过去

当一个人眼珠用左上方转动时，说明他正在回忆以前见过的事物。假如想起了过去美好的事情，他的嘴角还可能露出微笑。

※眼珠向右上方转动的人正在想自己没见过的事物

当一个人眼珠向右上方转动时，说明他此刻正在想自己没见过的事物。

※眼珠向左下方转动的人心里在自言自语

当一个人眼珠向下方转动时，说明他心里有事。而这件事情又不便于向别人说起，自己心里自言自语呢。

※眼珠向右下方转动表明其正在感觉自己的身体

当一个人眼珠向右下方转动时，表明他正在感觉自己的身体，他的身体很可能出现了不适的症状。

※眼珠左右平视的人正在尽力弄懂自己听到的话

当一个人眼珠左右平视时，表明他正在努力弄懂自己听到的话，很可能是你表达不清楚哦！

3. 似笑非笑的人笑里藏刀

Q君：人们都说笑容是最美丽的语言，可是，为什么看到有些人的笑容总感觉很别扭呢？

社交达人：笑容是最美丽的语言，是因为它发自内心，而通过训练展开的笑容少了真诚，始终给人一种皮笑肉不笑的感觉，有时候微笑只是在隐藏谎言而已。

【情景再现】

于丽是总经理的秘书，公司里的许多人都喜欢跟她套近乎，连副总经理李欣也不例外。李欣只要一看到于丽，总会微笑着给她打招呼。也不知道为

什么，于丽只要一见到她的微笑，就不寒而栗。李欣的微笑看上去很正常，但她的嘴从来不曾动过，两边也没有鱼尾纹。因此，于丽总感觉她的微笑里面隐藏着一把锋利的剑，寒光闪烁，充满杀机。

有一次，总经理出差了。李欣便来找于丽，说请她吃饭。于丽不好推托，只好答应了。然而，下班后，李副总开着车从于丽面前呼的一下开了过去，虽然看见了于丽，却视而不见。于丽觉得这事有些蹊跷，一想到她的微笑，一阵凉意立刻传遍她的全身。

来到约定的酒店，李副总早已等候在门口。在吃饭的过程中，她滔滔不绝地说穿衣和美容，有关工作的事一句也不说。酒过三巡后，李副总开始谈论起总经理。

于丽一抬头，又撞见了她那阴险的微笑。于丽不由得一惊，以为她想从自己这里打探点什么消息。然而，出乎她意料的是，李副总说总经理全是溢美之词，说他真是奇才。这除了他后天的努力，还有天赋。听别人说，脚心里有痣的男人，一定是个天才。她老公和总经理一起洗澡时，就看见总经理的脚心里有一颗黑痣。

于丽并没有把她说的这些话放在心上。可是，在分手时，于丽又分明地看到她似笑非笑的笑容里藏着犀利，藏着阴险。

过了一段时间后，于丽跟几个较好的姐妹一起吃饭。席间，有人说起总经理的为人与才华，有些微醉的于丽说："总经理的才华是天生的，他有天相。"

众人不解，立即问道："总经理有什么天相？"

于丽脱口而出："总经理的脚心里有一颗黑痣。"

众姐妹先一惊，随即哈哈大笑道："怎么样，暴露了吧。你怎么知道总经理的脚心里有一颗黑痣？"

于丽这才发现自己说错话了。可是，越是辩驳，她们就越起哄。于丽没办法，只由他们编排。

没想到，几天后，有人把这件事告到了董事长那里，说于丽跟总经理关系不一般。于丽委曲极了，这不仅污了自己的清白，还连累了总经理。因

此，她便去向董事长澄清这事。

不料，等于丽说完后，董事长什么也没说，就把总经理叫了过来。原来，董事长早就知道这件事了。因为李副总曾把这种手段用到了总经理身上，但总经理不上她的当，并且留意观察她的举动。她才转移了目标。

董事长拍着她的肩说："李副总一直在觑视着总经理的位置，所以屡屡耍些小聪明。别把这件事放在心上，好好工作。"

于丽点了点头。没过多久，李副总就被辞退了。

不懂行为心理学，不能读懂他人的肢体语言，那么自然就容易上当受骗。故事中的于丽就是因为没有读懂李副总微笑里的含义，才遭人暗算。

【专家解疑】

真诚的笑容是一个人面部最美丽的表情，是人际关系中的"通用货币"，人人都能付出，人人也都能接受。然而，有些人的笑容并不是出自内心，而是练出来的。他们把自己的笑容锤炼得无可挑剔，但是，这种经过训练而来的笑容看起来总有点儿说不出的别扭。

原因很简单，因为训练出来的笑容缺乏一种叫做"真诚"的东西，它给人的感觉很假，颇有点儿"皮笑肉不笑"的意味，假如存有害人之心，那么他的笑容里面隐藏着一把锋利的剑，寒光闪烁。所谓笑里藏刀就是这个意思吧！

故事中的李副总脸上露出的笑容就是笑里藏刀，让人不寒而栗。于丽虽然感觉她的笑容寒光闪烁，但她毕竟不懂行为心理学，最后自然被人利用了。假如她懂行为心理学，那么就不会放松警惕，也不会听不出对方说话的用意，自然不会跳进对方设的陷阱里去。不过，所谓邪不胜正，李副总的阴谋最终还是没有得逞，反害了自己。

职场如战场，有君子，也有小人。我们应该时常睁大眼睛，及时识别谁是小人，谁是君子。亲君子，远小人，努力做好自己的工作。

【延伸阅读】

人们经常把微笑这一"体语"比喻为交际中的"通用货币"，人人都

能付出，人人也都能接受。其实，除了微笑以外，生活还有常见的几种笑的方式：

※偷笑

偷笑是很低的笑声，别人也许未必听得到。偷笑表示你常常看到一件事情有趣的那一面，而别人未必看得到。因此，你很容易跟别人相处，能得到他人的喜欢。

※鼻笑

鼻笑是从鼻子里哼出来的。因为你要忍住笑，便忍进了鼻子。鼻笑表示你怕羞，不想引起他人注意，你同时也是谦虚体贴的，喜欢按常规办事，你很重视他人的感觉，而他人也会喜欢你的细心。

※普通笑

普通的笑平常，不特别，不会太大声。这表示说他很努力但不会去争名夺利，很有耐心，心地好而可靠，是一位非常好的朋友。

※轻蔑的笑

当一个人笑时，鼻子朝天，神情轻蔑，往往是人在笑他也不笑，或只是略笑几声。这是轻蔑的笑。喜欢轻蔑笑的人看不起所有人，喜欢压低别人抬高自己。这其实是自卑感作怪，不会拥有很多朋友。

※紧张的笑

当一个人笑时慌张，忽然停止，看别人继续笑，他也笑。这也是自卑的表现，缺乏自信心，笑也怕笑得不对，更怕人笑自己。其实，你应改变一下自己的心态，用不着太担心别人对你的看法，你完全可以做回你自己，即使别人不觉得好笑，你也有权觉得好笑。

※假笑

脸虽然在笑，但是眼睛却没有笑，心中也丝毫没笑，像戴着假面具一样在笑。

※含着而笑

当一个人面对他喜欢的人时，往往会含着而笑。如果你遇到一个对你含着而笑的人时，可要把握住，不要错过良缘。

4．抓挠脖子表明对方口是心非

Q君：今天，我同事跟我说话时，时不时地抓挠脖子，他这是习惯性动作，还是另有深意？

社交达人：说话时总是抓挠脖子是口是心非的表现，口是心非是小人之所为，可得注意啊！

【情景再现】

叶佳与张倩是比较要好的同事。叶佳在公司任主管，而张倩任组长。最近，叶佳因为工作业绩突出，被调往分公司任经理。职位虽然得到了提升，但分公司远在山区，生活与出行都非常不方便。因此，她根本就不想去分公司任职。

一天下午，心情郁闷的叶佳跟张倩拉起了家常，聊着聊着就聊到了去分公司任职这件事。“哎，我真不想去分公司任职啊！”叶佳叹了口气，说道。

张倩白了她一眼，问道：“这是好事啊！为什么不去呢？”

“那里太偏僻，生活出行都不方便，我哪里受得了啊？我宁愿在这里任主管，也不要去那里任经理。”叶佳愁眉苦脸地说道。

“也是哦！那里的条件真是太差了。”张倩附和道。

“真想留在总公司！”叶佳撅着嘴说道。

张倩抓挠着脖子说：“那你就向总经理申请不去吧！”

叶佳一听，高兴地拍着手掌说：“好，我现在就去跟总经理申请。”

张倩没想到，叶佳真要去申请，又急忙阻止道：“你先考虑清楚啊！别急着推了。其实，那边更有利于你的发展。”

叶佳一溜烟地跑了，留下张倩愣在了原地。过了好一会儿，她猛地拍着头说：“我真是自断前途啊！”

读完上面的故事，我们不由得提出一个疑问：张倩真的希望叶佳留下来吗？

【专家解疑】

如今，人们都有一种普遍的心理：不信任。而造成这种心理的原因就是口是心非的人太多了。口是心非的人表面说得天花乱坠，但实际却全非如此。他们嘴里说着对你的赞誉之辞，而内心也许正在狠狠地诅咒你。这种人最善于勾心斗角，他们每天都在考虑如何在表面去应付他人，行动上又如何去算计别人。与这种人为伍是非常危险的，因为你不知道他心里的真实想法。所以，口是心非也是小人的一种体现。

在我们的生活周围，常常隐藏着这类小人，时不时地干扰我们的生活。那么如何识别口是心非的小人呢？如何使自己不受他人话语的误导呢？识别口是心非的小人，千万不要听他说什么，而应该注意观察他说话时的肢体动作。只要你仔细观察，这些肢体动作就会出卖他内心的秘密！

故事中的张倩虽然说话说得极其好听，但她抓挠脖子这一动作泄露了她内心的秘密。她因为说了违背自己意愿的话而害怕别人看出来，内心感到不安。所以，抓挠脖子是口是心非的表现，而口是心非又是小人的表现。

因此，我们在工作中，要善于发现那些口是心非的小人，并远离他们。否则，你只能活在他们的谎言中。

【延伸阅读】

※抓挠脖子

抓挠脖子是指食指（通常是用来写字的那只手的食指）抓挠脖子侧面或者位于耳垂下方那块区域。在交谈中，如果一个人在跟你说话时，出现抓挠脖子的动作，那么说明他正在口是心非地说话。

※拉拽衣领

撒谎者一旦感觉到听话人的怀疑，内心就会感到紧张，血压就会升高，而升高的血压就会使脖子不断冒汗。当你看到有人做这个动作时，不妨对他说：“请你有话就直说吧，行吗？”这样的话会让这个企图撒谎的人露出马脚。

※手指放在嘴唇之间

将手指放在嘴唇之间的手势与婴孩时代领口底下觉得好热一样，一个人

在备感压力时就会做出这样的动作。

※抓挠后颈

对于我们人类来说，沮丧和恐惧都会使我们的脖子后面隆起一片鸡皮疙瘩，让我们有刺痒的感觉。因此，当我们感到沮丧与恐惧时，就会不由自主地抓挠后颈。

5. 点头哈腰的人大奸似忠

Q君：我很不喜欢我的一个同事，不管经理说什么，他都点头哈腰地说："是，是。"完全一副恭维样。

社交达人：他这是在附和、恭维你的上司，点头哈腰是大奸似忠的表现。在工作中，要多注意提防这类小人。

【情景再现】

马超是一家公司的主管，他尽职尽责，视下属如自己的亲兄弟，深得员工的爱戴。他虽然做出了很多成绩，但是他的上司经理却不怎么重视他。相反，经理非常重视另一个部门的主管小刘。小刘没有强烈的责任心，对工作很马虎，他的下属因此对他怨声载道。也不知道小刘给经理灌了什么迷魂药，经理竟然将他提升为车间主任。

一天，马超去经理办公室向经理汇报工作。不料，小刘也在。马超只好站在一旁等待。小刘具体跟经理说什么，马超不知道，但他发现小刘一直在重复一个非常特别的动作——点头哈腰。不管经理说什么，他既点头，又弯腰地说："是，是，经理说得极是。"

马超看到这一幕，很不屑一顾。小刘说完话后，就出去了。马超笑着对经理说："这小刘看起来憨厚老实，感觉还特别忠诚。"

经理一听，双眉不自觉地扬了起来，乐呵呵地说道："那可不？那一

次，我陪客户喝碎酒了，吐得满身都是。你想都想不到，小刘不仅把我背回了家，给我喝了醒酒汤，还把我的衣服洗了。现在这么好的人真是少见。”

马超想说什么，还没说出口。经理就打断他的话：“还有一次，我闺女生病了。他当时刚好打电话过来，知道这件事后，连夜赶了过来。他真是一个好人哪！”经理自言自语地说道。

听着经理的赞赏之辞，马超终于明白他为什么会重用小刘了。可是，他隐隐约约地感觉不妙，总觉得小刘这是过分的恭维，是因为利益所驱使。

马超本想劝导经理，可是，经理却挥挥手，让他赶快去工作。马超没再说什么，默默地退出了经理办公室。

然而，经理做梦也没想到的却是，半年后，他被公司开除了，而取替他位置的却是车间主任小刘。备受打击的他在这时才醒悟过来，可惜太晚了。

自古以来，忠奸难分。故事中的经理真是养虎为患。假如他及时识别小刘是一个小人，那么也不至于一败涂地。

【专家解疑】

一般来说，那些大奸似忠的小人不屑于蝇营狗苟，不贪利，不图小便宜，平时貌似憨厚忠良，伪善作假，欺人惑心，关键时刻才露出真面目。这种人表面上老老实实的，实际上很可能是假仁假义；逢人便自夸有七分骨气的，很可能是不动声色的超级“马屁精”如果你不注意留心他的日常行为举止，那么你很可能被他的善心所蒙蔽，以为他是胆肝相照，忠贞不渝的君子。

在现在这个社会，人们越来越会伪装自己，把自己伪装得不留一点痕迹。故事中的小刘就是这样的一个小人，他不仅采取恭维与顺从的态度，满足了经理的虚荣心，还假装憨厚忠良，为经理做常人不能做的事，赢得了经理的信任。天下没有免费的午餐，如果位高权重的经理有这样的意识，也许他就会提高警惕。其实，假如经理懂一点行为心理学，从小刘那点头哈腰的举止也能识别他真实的内心世界。

日常生活中，大奸似忠的小人其实是最奸诈之人，他们常常利用他人对自己的信任进行反击。当对手翻然醒悟时，已无任何招架之力。

【延伸阅读】

对于腰部这一无声语言，女人相对男性来说，要微妙得多。女人的腰，是除了女人的臀部和胸部以外的性感符号，它常常是以无声的线条来表示意义的。线条和色彩是人类在有声语言之外最具表现能力的性格语言。女人的腰，就是一个线条符号。

※弯腰

众所周知，见人即弯腰行礼是日本女人的见面语言，弯腰所形成的曲线是柔美的，温顺的，流畅的，从而形成一种光滑的外表，这种女人给人一种柔美的感觉。

※叉腰

把两手叉在自己的腰上，这种形象就像两只母鸡斗架的形象。这是女性一种双向的对外扩张，表示出内心的愤怒和力量。这种语言，一般的女人不采用。

※仰腰

仰腰是一座不设防的城市，这叫做女人的“无防备的信号”。如果女人坐在沙发里，用仰腰的形式对着异性，一般的情况是：对于眼前的这个男人绝对的信任、绝对的尊重，她觉得他不会给她带来伤害。

〉〉本章小结：

1. 目光坚定的人

目光坚定并不一定代表真诚，对方很可能是一个撒谎高手，而撒谎往往也是小人所为。因为他们说谎就是为了推卸责任，希望找个人来替自己背黑锅。在职场中，遇到说谎高手，你要小心了。

2. 眼睛滴溜溜转的人

眼睛滴溜溜转的人阴险狡猾，好像总是在打什么歪主意，这是小人的一种表现方式。如果你注意到眼睛滴溜溜转的人可要当心了。

3. 似笑非笑的人

似笑非笑缺乏一种叫做“真诚”的东西，它给人的感觉很假，颇有点儿“皮笑肉不笑”的意味，假如存有害人之心，那么他的笑容里面隐藏着一把锋利的剑，寒光闪烁。面对这样的人，我们应该睁大眼睛，及时识别对方的不良动机。

4. 喜欢抓挠脖子的人

说话时总是抓挠脖子是口是心非的表现，而口是心非又是小人之所为。在我们的生活周围，常常隐藏着这类小人，时不时地干扰我们的生活。识别口是心非的小人，千万不要听他说什么，而应该注意观察他说话时的肢体动作。

5. 点头哈腰的人

点头哈腰是大奸似忠的表现，这类人不屑于蝇营狗苟，不贪利，不图小便宜，平时貌似憨厚忠良，伪善作假，欺人惑心，关键时刻才露出真面目。对这种人要多加小心，否则就养虎遗患。

上篇

解读日常行为密码，让你迅速成为社交达人

第四章

化敌为友路好走，解读对手微反应揣摩其心思

对手并不是指沙场上那些刀光剑影、持刀操戈的对峙者，而是那些隐藏在生活中的竞争对手。有竞争才能进步，对手是促进我们进步的助推器。可是，很多人都是以损害对手利益来达到自己的目的。所以，将对手转化成我们的朋友，既能促使我们进步，又能达到共赢。所谓“知己知彼，百战不殆”，想化敌为友，就需要通过对方的行为举止来揣摩其内心状态，再寻找对应的方法。

1．眼睛斜视不语的对手怀有强烈的嫉妒心

Q君：我有一个特别好的朋友，也是一个竞争力特别强的对手。我们一起长大，可是，每次我们谈什么问题时，她总是眼睛斜视不语，我不知道她心里在想什么。

社交达人：眼睛斜视不语表明其怀有强烈的嫉妒心理，她既是你的朋友，又是你的竞争对手。如果还想维持从前的友谊，那么你就要消除其嫉妒心理。

【情景再现】

柳芸与赵洁生长在同一个小山村，儿时，她们是玩得好的伙伴。上学后，她们是同班同学，两个人学习成绩都非常优秀，不相上下，不是柳芸第一名，就是赵洁第一名。慢慢地，她们之间便形成了很强的竞争。从小学到初中，再到高中，她们一直这样竞争下去，互不相让。高中毕业后，她们均以相差无几的分数考上了自己理想中的大学。毕业后，她们在同一座城市找到了相对不错的工作。在那个年代，她们虽然竞争强烈，但不管是谁取得了好的成就，对方都会感到高兴。因此，工作后的她们依然是无话不谈的好朋友。

可是，最近一段时间，柳芸发现赵洁在跟她说话时，眼睛总是斜视不语，这让她摸不着头脑。

这个周末，柳芸与赵洁又聚在了一起。一见到赵洁，柳芸便滔滔不绝地说道："我男朋友这周又给我买了一个戒指，还给我过了一个浪漫的情人节。"

赵洁听到她这句话，什么也没说，只是斜着眼睛瞟了柳芸一眼。在这

以前，柳芸跟她说什么，赵洁总会附和着她说两句，而这次赵洁却什么也没说，只是斜视不语。这让柳芸感到郁闷不已。

就在这时，柳芸突然想起了书中的一句话："一个眼睛斜视不语的人怀有强烈的嫉妒心理。"她想起这段时间以来，每当自己说起男友时，她总会岔开话题。原来，赵洁的男友各方面都不如柳芸的男友。因此，赵洁心怀嫉妒。

明白了这个缘由，柳芸从那以后，便在赵洁面前很少说男友的优点，便有意无意地抱怨男友总是忽略了她，或者说一些男友的缺点。没想到，说到这些话题时，赵洁便开始滔滔不绝地发表自己的意见。没过多久，她们又回到了从前，依然是无话不谈的好友。

有时候，当你取得成就时，你的对手难免会嫉妒你。如何消除对手的嫉妒心，让他成为你的朋友?

【专家解疑】

清葆光子在《物妖志·虎》里写道："女即回眸斜视曰：'酒岂足贵，谓人不宜预饮也。'"由此可知，斜视这一动作在很早以前就出现了。斜视隐含着多种不同的含义，有时候它表示拒绝、轻蔑、迷惑、藐视等心理；有时候它也表示对对方怀有强烈的兴趣；有时候它表明对方怀有强烈的嫉妒心。

故事中的赵洁眼睛斜视不语就表明她怀有强烈的嫉妒心。略懂行为心理学的柳芸注意到了她这个动作，读懂了这个动作所隐藏的含义：眼睛斜视不语表明对方怀有强烈的嫉妒心。因此，她通过推理便揣摩出赵洁主要嫉妒自己。是的，当你取得成就时，对手难免会嫉妒你。赵洁在学习中，从不曾输过，但在找男友这一方面却败下阵来，心里自然不平衡，产生嫉妒心理也是情理之中的事。

在这种情况下，假如柳芸没有找到问题之所在，那么既是朋友，又是对手的她们很可能会演变成不择手段取胜的竞争对手。如此一来，很可能会出现两败俱伤的局面。很庆幸的是，柳芸及时发现了赵洁的嫉妒心，更有效地消除了她这种嫉妒心。

其实，想消除对手的嫉妒心并不难，只需要故意把对方嫉妒的那方面暴露一些缺点。这样，就能让对方找到心理的平衡点了。

【延伸阅读】

当一个人内心状态不同，眼睛就会表现出不同的动作。我们一起来看看：

※眼睛怒视不语表明其内心强烈不满

当一个人内心感到强烈不满时，眼睛怒视，怒目圆睁，并伴随着鼻翼翕动。

※眼睛斜视不语表明其心怀嫉妒

当一个人心怀嫉妒，内心感到不满时，眼睛斜视不语。这时会出现眼白多而眼珠少的情况，我们常说“白他一眼”就是这种情况。

※眼睛俯视不语表明其内心稍有不满

当一个人内心稍微有一点不满，但又无意招惹是非时，他往往会眼睛向下看，低头不语，面露难色。

※眼睛仰视不语表明其内心极其难过

当一个人内心极其难过时，会情不自禁地望向天空，闭上眼睛不说话。这是极力控制内心情绪的表现。

2. 把烟头丢在地上，用脚踩灭的对手不服输

Q君：我的一个竞争对手灭烟的方式真是不可理喻，他把烟头丢在地上，还使劲地踩几脚，好像这烟头跟他有仇一样。

社交达人：把烟头丢在地上，用脚踩灭的对手不服输。对待这样的对手要低调，给他宣扬自己的空间。

【情景再现】

肖萧与邓浩一同进入公司。肖萧性格沉稳，做事三思而后行，总是从全盘考虑。而邓浩性格比较急躁，想到什么就做什么，具有很强的执行力。他

们两个人各有优点，因此，都深得总经理的重视。

也许正因为如此，慢慢地，他们两个人形成了很强的竞争力，成为竞争对手。当肖萧拿下一个订单，那么没过几天，邓浩也会签下一个订单。当邓浩这个月领了奖金，那么下个月就一定是肖萧领。因此，他们表面上很友好，实际上却这样暗暗地较着劲。

有一次，公司需要策划一份文案。肖萧与邓浩的文笔都很不错，因此，总经理把这个任务交给他们两个去完成。当他们的文案交上来后，总经理仔细地看了看，发现肖萧的文案考虑得更全面，可操作性更强。于是就决定采用肖萧的文案。肖萧得知这个消息后，便在办公室里宣扬开来，同事们都羡慕不已。

邓浩知道这个消息后，立即将嘴上的烟头扔在了地上，并使劲地踩了几脚。肖萧害怕他们因此反目成仇，连仅存的一点表面友好也可能丧失，于是便决定去找邓浩谈谈。

见到邓浩时，邓浩正在使劲地踩烟头。见到邓浩这一动作，肖萧感到不解，烟头又没惹他，他怎么拿烟头出气呢？真是不可理喻。就在这时，肖萧想起自己曾经看过一本行为心理学方面的书。书上说："把烟头丢在地上，并用脚踩灭的对手不服输。他们具有很强的攻击性，喜欢讽刺、贬低他人来获得满足感。对待这种人的最好方式就是低调，给他自由宣扬的空间。"

想到这里，肖萧走了过去，拍着邓浩的肩膀说道："其实，你的文案写得真不错！早知道，我们俩商量后再写，把你的观点与我的观点融合起来，我相信这份文案更出彩。"但邓浩还是有些不悦。

肖萧知道了邓浩的性格，在后来的工作中，他变得很低调，从来不炫耀自己所取得的业绩。而邓浩每拿下一个订单，都不忘在办公室里炫耀一番，让大家对他刮目相看。很意外的是，肖萧与邓浩从那以后变得更加友好了。

在职场中，你有遇到那种不服输的人吗？面对这样的对手，应该怎么办？

【专家解疑】

在职场中，同事与同事很可能为了薪资与职位成为竞争对手。在职场

中，有一个竞争对手并不是坏事，因为竞争对手能促使自己不断进步。然而，攻击性很强的对手凡事都不服输，总是喜欢讽刺、贬低他人来获得满足感，以发泄不满情绪。

不服输的对手攻击性过强，很可能做出伤害你的事。如何避免自己受到伤害？首先就要识别竞争对手是否具有很强的攻击性。那么如何识别呢？这就需要我们观察他熄灭烟头的方式，假如你发现对手将烟头扔在地上，并且使劲地踩几脚。这种人具有很强的人攻击性。就像故事中的邓浩一样。

面对攻击性很强的对手，我们要像肖萧一样，万万不可与其硬碰，而应该低调行事，从不炫耀自己所取得的成绩。只有这样，我们才能成功战胜对手，并化敌为友。否则，与其硬碰只会使自己受伤。

【延伸阅读】

生活中随处都能看见那些吸烟的人，可是，不同的人灭烟头的方式却不同。千万不要忽略一个人灭烟头的细节哦，这是观察了解他内心状态与性情的一个重要依据。

※突然把烟灭掉的人心理紧张

一般来说，在特别紧张或者恐惧的时候，吸烟者是不抽烟的。他们突然把烟灭掉，这说明出现了意料之外的事情，使他突然变得十分紧张。

※把烟头折成几段弄灭的人做事谨慎

把烟头折成两段弄灭者，性格开朗，坦率亲切，容易接受，但稍显轻浮，说话不算数，做事不牢靠。把烟头折成三段以上再弄灭者的人做事谨慎认真，有些神经质。

※把烟头丢在地上，用脚踩灭的人攻击性强

这类人具有很强的攻击性，凡事不服输。他们不自信，不稳重，不善于提高自身的修养与能力，而是喜欢讽刺、贬低他人来获得满足感，发泄不满情绪。与这样的人交往，必须低调，给他张扬的空间。

※轻轻敲灭烟头的人待人温和

轻轻敲打烟蒂，直到有火的部分散落在烟缸里熄灭。这种人一般都是慢性子，办事慎重，待人温和，很注意对方的言谈举止。他们思考问题比较全

面，具有一定的领导能力，但这种人不善于表达自己的意见，不善于表现自己，遇事举棋不定，缺乏魄力。

3. 细读的对手乐于与人促膝谈心

Q君：我有一个竞争非常激烈的对手，他读书时喜欢细读，我怎么做才能化敌为友呢？

社交达人：读书喜欢细读的人乐于与人促膝谈心，投其所好，坐下来跟他好好谈心就能化敌为友了。

【情景再现】

刘文杰与张涛是一对竞争非常激烈的对手，他们各为其主。刘文杰是宇贸公司的市场部经理，而张涛则是另一家公司的市场部经理。这两家公司竞争十分激烈，同为市场经理的刘文杰与张涛的竞争自然也激烈。

在一次谈判会上，刘文杰与张涛不期而遇。在进入会场前，刘文杰发现张涛坐在茶几旁，手捧着一本书，正看得津津有味。他发现张涛在看书时，不仅一字一句地读，还在自己喜欢的地方作上记号。略懂心理学的刘文杰心里暗自佩服，这样的人对工作可是一丝不苟啊！但同时，他也感慨万分，为什么他们会是两个竞争对手，倘若能成为朋友，那将是人生一大幸事。这样的人很乐于交朋友，而且特别喜欢与人促膝谈心。

谁说竞争对手不能成为朋友？刘文杰心里有一个声音在不停地问自己。于是，他大胆地向张涛走了过去，跟他交换了名片，而张涛出于礼貌接过了名片，但并没有想交友的意向。

会议结束后，刘文杰主动靠近张涛，并邀请他喝喝咖啡聊聊天。张涛虽然不太情愿，但看在刘文杰如此诚恳，又不忍心拒绝。于是，就跟刘文杰一起来到了旁边的一家咖啡厅。

坐在咖啡厅，刘文杰跟张涛拉起了家常。刘文杰从张涛喜欢细读的习惯展开讨论，慢慢地打开了张涛的话闸子。在聊天的过程中，他们发现彼此非常有共同语言。时间一长，两人便成了无话不谈的朋友。因为是朋友，在洽谈业务时，他们都很为对方着想，以共赢为目的。

竞争对手并不一定要拼个你死我活，其实也可以成为朋友，实现共赢的目标。如何将竞争对手转化成朋友？如何实现共赢的目标？

【专家解疑】

将竞争对手转化为朋友，除了要消除对方的敌意以外，还要探知对方是否乐意交朋友。对于那种不愿交朋友的人来说，即使你与他不是竞争对手，你们也很难成为朋友。如何才能探知对方是否乐意交朋友呢？其实，只要你仔细观察，就能从对方的阅读习惯中揣摩出来。

一般来说，喜欢略读的人比较粗心。由于缺乏耐心去聆听对方倾诉，他们自己也不愿向别人诉说生活琐事，所以，很难交到推心置腹的密友。喜欢细读的人乐于与人促膝谈心，很容易交朋友，而那些看书只看图片不看内容的人乐于交朋友。只要大家相处得开心，他们就不妨交朋友。

故事中的刘文杰之所以能大胆地走过去与张涛交朋友，是因为他通过从张涛喜欢细读的习惯中看出他乐于交友。因此，刘文杰很有信心地走了过去。从对方喜欢细读的习惯中，刘文杰还发现张涛交友更喜欢与人促膝谈心。抓住他这一点喜好，刘文杰便投其所好，以他喜欢细读的习惯为话题展开探讨。果然，在谈话中，他们建立起了深厚的友情。在工作中，他们也实现了共赢的目标。

【延伸阅读】

阅读是一个人吸取知识的一大途径，许多人都有阅读的习惯。我们从一个人怎么读书的动作也能了解他的内心世界。我们一起来看看：

※略读的人比较粗心

一般来说，喜欢略读的人只有兴趣去获得一些概念，而不太注重细节。因此，这类人一般比较粗心。他们很难交到推心置腹的密友，因为他们缺乏

耐性去聆听别人倾诉，他们也不喜欢向别人诉说生活琐事。

※细读的人乐于与人促膝谈心

一般来说，喜欢细读的人做事十分仔细，对生活有一定程度的投入感。在工作时，他们对每一个环节都非常注重，但得到成果对他们来说，是最重要的。如果做到一半就中止的话，他们会感到困惑不已。这类人最喜欢的社会活动是与三两知己促膝谈心，乐于交到朋友。

※看书只看图片不看内容的人乐于交朋友

那些看书时只看图片而不看内容的人缺乏耐性，不管做什么事情，都只求知道大概情况，不肯深入研究。他们乐于交朋友，在他们看来，只要大家相处得开心，就不妨做朋友，但他们不会花心思去深入了解对方的心态或需求。

4．双手叉腰的人蓄意挑战

Q君：今天，我跟我一个同事吵架时，他突然站了起来，双手叉腰，一副想打架的架式。在这种情况下，我要怎么样才能消除他的敌意?

社交达人：双手叉腰的人蓄意挑战，在这种情况下，你的沉默是最好的解决方式。否则，可能会激发矛盾。

【情景再现】

张伟与田立行同为一家商贸公司的销售副经理。前段时间因为销售总经理的身体不适，难以胜任总经理一职。因此，公司决定从张伟与田立行两人中选择。于是，公司便让他们针对某一个问题发表自己的见解，看谁的见解更具有说服力。

由于意见不同，两人你一言、我一语，便争吵了起来。即使董事长从中调停，但是他们两个人都不同意对方的观点，越争论越激烈。争着争着，田立行突然站了起来，两手叉腰，直直地盯着张伟大骂。

张伟略懂行为心理学，他知道双手叉腰这一举止意味着对方蓄意挑战，具有很强的进攻性。他很清楚继续这样争吵下去将会出现什么后果。于是，他停止了说话，静静地听着田立行的每一句话。不管他怎么说，张伟都表现出一副无动于衷的样子。

很意外的是，田立行见张伟不吭声，自己自编自演也没什么意思。于是，自己也安静了下来，悄悄地将两只手放了下来，放进了裤兜里。

一场弥漫着硝烟的战争就这样悄无声息地结束了。后来，冷静下来的田立行为自己的举止深感抱歉，主动向张伟握手示好。

当你注意到对手双手叉腰这一举止时，应该怎么做才能消除对手的敌意?

【专家解疑】

生活中，我们常常见到这样的情况：孩子双手叉腰正与父母辨解、两个吵红了眼的人双手叉腰在吵骂等。这些人有一个共同的姿势：双手叉腰。略懂行为心理学的人都知道这一姿势表示着抗议与进攻。

在职场中，当对手做出两手叉腰的动作时，我们应该怎么办。假如我们以硬碰硬，那么只能使我们两败俱伤，这是我们谁都不想看到的结果。“以静制动，以柔克刚”，当对方气愤不已时，我们应该冷静下来。只有这样，我们才能消除对方的敌意，很好地处理这件事情。

故事中的张伟就运用了这个方法，当他看到对手双手叉腰时，便意识到了后果的严重性。因此，不管怎么说，他都装出一副无动于衷的样子。结果，对手不战而败。

这个方法值得我们借鉴，在生活中，当我们与他人吵架时，看见对方做出了这个姿势，那么我们就应该向后退一步，以静制动。不过，双手叉腰这一举动在不同的情景下，代表着不同的含义。因此，当我们看到一个人双手叉腰这一举止时，我们应该结合具体情景以及他在此之前的肢体语言进行综合衡量。只有这样，我们才能对他人这一举止做出准确判断。

【延伸阅读】

双手叉腰在不同的情景下，表达着不同的含义。所以，当我们看到一

个人双手叉腰时，应该结合具体情景以及他在此之前的肢体语言进行综合衡量。这样，才能对他人这一举止做出准确判断。

※双手叉腰，表示对立

两手叉腰的姿势不仅能让我们的身体占据更大的空间，往外凸出的手肘还能像武器一样，起到威慑他人的作用，阻止其他人靠近或者穿行于自己的领地。

※双手叉腰，表示攻击

双手叉腰是具有自信心与心理上优势的表示。假如在双手叉腰时，双脚分开比肩略宽，那么就会使人的整个躯体看起来比较膨胀，这往往存在着潜在的进攻性。这样的姿势显示出对战斗准备就绪的状态。

※双手叉腰，成功者的特有姿势

双手叉腰的姿势还被认为是成功者所特有的姿势。那些野心勃勃、不达目的誓不罢休的人在向奋斗目标进发时，都喜欢采用这种姿势。倘若女人，采用这一姿势，就给人一种霸道、母老虎、河东狮吼的感觉。

※双手叉腰，具有很强的爆发力

有的人喜欢双手叉腰，不管是坐久了站起来活动，还是跟朋友说话，都习惯于将两手叉在腰间。有的人甚至连走路时都不忘叉着腰，他们走起路来上体前倾，两手叉腰就像一个短跑运动员。这些人在做事情时很具有爆发力。

5. 端茶杯时小指翘起的人吝啬

Q君：今天跟一个竞争很激烈的对手喝茶，我发现他端茶杯时小指向上翘起，这个动作虽然很优雅，但总感觉有些不对劲。

社交达人：端茶杯时小指向上翘起的人看上去很优雅，但实际上他对身边的朋友很吝啬。跟这样的对手交往，你不妨给他一些小恩小惠。

【情景再现】

王雅兰与杜小月同是一家科技公司的销售副主管，她们表面关系融洽，但却暗中较劲。因为她们都想在公司获得晋升的机会，得到更好的发展。

有一次，公司的销售经理被调往分公司。所以，董事长便决定从她们两个中间选择一个来接替销售经理的位置。得知这一消息后，王雅兰与杜小月便开始暗中较劲。王雅兰有一种不达目的誓不罢休的劲头，而杜小月相对弱些。这种暗中较劲的日子让她们两个人都疲惫不堪。杜小月无意中跟自己的一位朋友说起了这件事，朋友点拨她说："跟竞争对手这样较劲何苦呢？两败俱伤，对你们有什么好处，竞争应该是正当竞争，应该谋求共赢。我觉得你应该跟她成为朋友，处理好同事之间的关系，也许到竞选时，同事们还多投你一票呢？"

朋友的一席话点醒了杜小月，她也认为两败俱伤的竞争毫无意义。假如对方成功竞选，应该为对方感到高兴才是。

为了转变这种关系，杜小月决定请王雅兰喝茶。在喝茶时，王雅兰摆出一副桀骜不驯的样子，并没有和好的意向。杜小月不动声色地看着王雅兰喝茶，她发现王雅兰在端茶杯时，总会把小指翘起。这个动作虽然看上去优雅，但总感觉不对劲。略懂心理学的她突然想起这个动作表示对方吝啬。毫无疑问，一个吝啬之人自然喜欢贪小便宜。于是，杜小月把自己手上的手镯取了下来，套在了王雅兰的手上，并微笑着说："这是我的一点心意，你一定要收下。"

王雅兰高兴得眉开眼笑。她立即伸出手说："以后工作中还请你多照顾啊！"后来，她们成为了很好的朋友。在竞选中，王雅兰自知自己不如杜小月，把自己宝贵的一票投给了杜小月。

如何与你的竞争对手处理好人际关系？关键在于抓住对方的性格特征，找到他们人性的软肋。如此一来，你的竞争对手就能变成你的朋友。

【专家解疑】

有时候，我们想要跟对手握手言和，但对手未必会伸出言和的手来。在这种情况下，我们怎么办？是继续你争我斗，还是另想他法？

故事中的杜小月给我们解决了这个疑问。在对手王雅兰不愿握手言和时，她并没有放弃自己的努力，而是注意观察她的行为举止，想从对方的肢体动作中发现端倪。果不其然，从王雅兰端茶小指翘起这一动作中，她发现王雅兰吝啬的性格特征。吝啬之人一般都贪小便宜。所以，杜小月很快就想到了对策——用礼物对待贪小便宜的人。果不其然，当她自己的手镯送给王雅兰时，王雅兰立即眉开眼笑了。她们的友谊也就这样建立起来了。假如，杜小月没有发现她吝啬的性格特征，那么她们也只能不欢而散，继续暗中你争我斗。

端茶杯的不同姿势彰显出不同的内心活动。只要你仔细观察他端茶杯的姿势，就会发现即使如此简单的动作，也有细微的差异。在与对手喝茶时，不妨观察他端茶杯的姿势，从而解读对方的内心活动。

上面的故事告诉我们一个道理：与对手握手言和，首先就要读懂对方的行为举止，进而揣摩出对方的心理活动。然后，再对症下药。如此一来，与对手建立起良好的关系就是一件很容易的事了。

【延伸阅读】

假如你认真观察人们端茶杯的姿势，那么就会发现即使是拿杯子这种简单的小动作，也有细微的差异。端杯喝茶的姿势各种各样，透过端茶杯的姿势，能够看出人们各种心态与个性。

※端茶杯紧握住杯耳的人自我主张意识较强

一般来说，那些端茶杯紧握住杯耳的人自我主张意识十分强烈，他们喜欢引人注目，是一个我行我素的人。

※端茶杯时小指翘起的人吝啬

那些端茶时小指翘起的人举止很优雅，这种人是以自我为中心的人，他们比较神经质，是一个过分注意小节，对周围朋友都非常吝啬的人。

※端茶杯时用小指、拇指来支撑杯子的人爱幻想

端茶杯时用小指、拇指来支撑杯子的人很喜欢幻想，颇具有艺术家气质。不过，他们常因为我行我素，天马行空，不理会周围的意见而受到别人的猜疑。

※端茶杯时像在随便抓东西的人性格活泼

端茶杯时像在随便抓东西的人性格活泼，正因为活泼的性格，他们也是八面玲珑的人。不过，他们会带给人一种“轻浮”的感觉。

本章小结：

1．眼睛斜视不语的人

眼睛斜视不语表明其怀有强烈的嫉妒心理，对方在嫉妒心理的驱使下就会慢慢地成为你的竞争对手。如果想把竞争对手转化成朋友，那么首先就要消除对手的嫉妒心。消除对手的嫉妒心并不难，只需要故意暴露自己的缺点，尤其是对方嫉妒的那方面。

2．把烟头丢在地上，用脚踩灭的人

把烟头丢在地上，用脚踩灭的对手不服输。对待这样的对手一定要低调，给他宣扬自己的空间。

3．喜欢细读的人

读书喜欢细读的人乐于与人促膝谈心。想要将这类竞争对方转化成朋友，那么就需要投其所好，坐下来跟他好好谈心。在交谈的过程中，你们就成为朋友了。

4．双手叉腰的人

一般来说，双手叉腰的人蓄意挑战。面对这样的对手，如果我们以硬碰硬，那么只能使我们两败俱伤。其实，以静制动，用沉默消除对方的怒气是最好的解决方法。

5．端茶杯时小指翘起的人

端茶杯时小指向上翘起的人看上去很优雅，但实际上他对身边的朋友很吝啬。跟这样的人交往，你不妨给他一些小恩小惠。

中篇

解读职场行为密码，让你迅速成为职场达人

第五章

步步高升有妙招，解读上司微反应摸清其心理状态

在职场中，下属与上司的关系非常微妙。上司不仅要下达命令，还常常“言而不尽”，对一些难以言明的事情总是欲言又止。作为下属，假如想步步高升，就需要培养敏锐的“嗅觉”，善于解读上司的“微反应”，掌握上司的真正意图。只有这样，才能为自己在升职道路上扫清障碍。

1．上司频繁点头表示其很不耐烦

Q君：真是搞不懂，总经理在与我谈话时为什么总是频繁地点头？

职场达人：一个人点一下头表示肯定，但过于频繁地点头就表示他已经听得很不耐烦了！

【情景再现】

月末的最后一天，人事部王经理拿着一沓文件走进了总经理的办公室。他一边走，一边翻阅着文件，丝毫没有注意到总经理正在收拾抽屉，正打算离开。

“李总，请问你现在有时间吗？我刚整理完报表，现在想向你汇报一下这个月公司的基本状况。”王经理走进办公室便直言不讳地说道。

总经理坐直了身体，点了点头说：“嗯，好的，你说吧！”

“这月公司的情况很不好。行政文员小丽辞职了，人手不够，有一部分报表还没整理好。我认为我们应该尽快招一个文员来接替小丽的工作。”

总经理低头想了一下，便伸手接过王经理递过来的报表，认真看了起来。在总经理埋头看报表时，王经理仍然喋喋不休地说道：“公司的打卡机不太好用，我想换一个指纹识别的。”

总经理眼睛一直看着报表，头却频繁地点了好几下。王经理看到总经理频繁点头正暗自庆幸时，总经理却将报表递给了他，略带气愤的语气说：“报表完全整理好后，再给我看。其他的事，等下个月再说吧。”说完，就

走出了办公室。

王经理愣在办公室，有些摸不着头脑。很快，一个月的时间过去了，公司招聘文员与买指纹打卡机的事，总经理再也没有提起过，却时不时地指责他的工作完成得不够好。这让人事部王经理郁闷不已。

大家都知道点头是表示肯定。可是，点头会不会因为不同情景、场合或者不同次数而表示不同的意思呢？

【专家解疑】

其实，点头在不同的情境下代表着不同的含义，点头的次数不同，含义也不同。在职场中，很多年轻人都遇到过这样一种情况：上司明明点头答应做的事情，却始终不曾实现。这是为什么呢？难道真的是上司出尔反尔、言行不一吗？

从上面的故事中，我们发现其实不是上司出尔反尔，而是人事部王经理并没有读懂上司"微反应"背后的秘密。仔细阅读故事，我们发现故事中有三处着重描写总经理点头的动作，他第一次点头，自然是表示赞同、允许，但第二次点头，很显然是在敷衍王经理，但王经理并没有意识到，依然喋喋不休地说。当王经理再次提出自己的要求时，总经理已经听得很不耐烦了。因此，才出现了频繁点头的动作，但王经理并不解其意。在他暗自庆幸时，总经理已经忍无可忍，生气地将报表递给了他，独自走出了办公室，留下一脸愕然的王经理愣在了办公室。

王经理的失败之处在于他没有读懂上司"微反应"背后的秘密，没有弄清楚总经理频繁点头的真正含义。因此，从上面的故事中，我们得出一个结论：在职场中，想要获得晋升，除了要出色地完成工作以外，还要懂一点行为心理学，解读上司"微反应"背后的秘密，真正地了解上司的心理状态后再作定论。

那么如何解读上司"微反应"背后的秘密呢？这就需要我们培养敏锐的嗅觉了。

我们在征求上司的意见时，如果想知道对方是不是真的同意，比如故事

中的王经理问李总打卡机是否要换时，一定不要把注意力只放在他说了什么上面，还要仔细观察他回答时，此时此刻头部自然流露出来的动作与他的回答是否一致。

如果一个人的同意、接受、答应是发自内心的，所持的态度是肯定的，这时伴有微微的点头动作，那么这时就能对他的回答抱以信任。相反，如果他口头上答应了你，但没有点头，只是微微低头，甚至有摇头的迹象，那么他答应你就是口是心非了。因为他的肢体语言已经暴露了他的内心世界。如果你仔细观察就不难发现其中的奥妙了。

【延伸阅读】

不过，值得注意的是，在不同的情景中，点头的不同次数便表达了不同的含义，下面我们一起来看看：

※点一下头表示肯定

曾经，有一位行为心理学专家针对先天盲、聋、哑人进行研究，发现他们也用点头表示肯定。因此，得出一个“点头天生论”。这个观点在世界各地都适用，点头都表示“是”，即肯定的态度。当然，也有个别人例外。比如，有些人在强迫被答应的情况下，不得不点头。这里的点头就不是代表同意的意思了。

※频繁点头表示不耐烦

行为心理学经过研究发现，如果在两个人的谈话中，如果一个人点头过于频繁，比如对于对方说的一句话，阐述的一个观点，像故事中的总经理那样，频繁地点头，超过三次，那么很可能就不再意味着他同意或赞成这个人的观点，而是表现出他的不耐烦与否定的意味，很可能是在敷衍对方而已。

※点头的动作与谈话的情景不符说明对方没有认真听你说话

比如，一位下属在向上司汇报工作时，领导眼睛看着电脑。等下属汇报完毕后，领导没有给予任何回复。过了好一会儿，他才慌张地点了点头，并说“好”。像这种情况，领导根本没有认真、专心地听下属说话。所以，你必须认真观察上司的动作。

2．抬高右眉，表示对下属持怀疑态度

Q君：有一天，我向领导汇报工作时，他为什么要抬高右眉呢？

职场达人：上司抬高右眉表明他并不相信你所说的话，由此可知，上司还很怀疑你，你可要好好表现啊！

【情景再现】

一天，财务部经理小吴拿着一叠厚厚的文件去向总经理汇报这一个月的工作。他走进办公室时，总经理正忙于批阅文件。

总经理抬头看了他一眼，便示意他先坐一会。小吴坐在旁边的沙发上，不由自主地翻了翻自己手里的文件。总经理斜着眼睛看了看他，便继续批阅文件。

过了好一会儿，总经理才招呼小吴递上他的文件。小吴立即递上文件，然后毕恭毕敬地站在旁边。

"这个月公司进账多少？"总经理翻了翻文件，头也不抬地问道。

"120.5万多元。"小吴用非常洪量的声音回答道，颇为自豪。

听到小吴洪量的回答声，总经理不由自主地抬高了右边眉毛。不过，他很快又恢复了常态，并用十分平静的语气问道："哦，那这个月公司支出多少？"

小吴很多次都注意到总经理抬高的右眉，但他并没有太大意。这次也不例外，依然大声地回答道："51.6万多元。"

听到小吴的回答，总经理又抬高了右边眉毛，但他依然面不改色地说道："嗯，不错！继续努力！希望下个月再创佳绩。"

小吴以为总经理是在鼓励他，高兴不已，便乐滋滋地回到了自己的办公室。然而，让他没想到的是，第二天上班，他却接到了被辞退的通知。

小吴很不服气，想去向总经理讨一个说法。但是，却被总经理助理拦在了门外。总经理助理很气愤地说："你真是一点都不知趣，总经理早就怀疑

你了，他一直派人暗中调查你。经过调查发现，你每一次报上来的账目跟实际账目都有出入。”

小吴一下子瘫坐在地。

在职场中打拼的你，是否用心留意过你的上司曾经也不由自主地抬高右边眉毛呢？双眉上扬是表达欣喜之情，但抬高右边眉毛又表示什么意思呢？

【专家解疑】

美国社会心理学家琳·克拉森曾通过大量相关的试验来考察一个人性格与面部神情的关系。他发现人们很难隐藏或者改变面部的细微变化，而这些变化又最能透露这个人的所思所想。因此，他认为眉毛最能透露一个人的心声。

是的，眼睛是心灵的窗户。而在人的脸上，离眼睛最近、关系最密切的非眉毛莫属。因此，有人巧妙地将眉毛称其为“心灵的窗框”。因此，在现实生活中，如果我们注意观察，我们就能眉毛因为感情的波动而产生的变化。比如，当一个心平气和时，眉毛基本上呈水平状；当一个人高兴时，会因为心情愉悦而双眉上扬；当一个人烦躁时，眉毛就会皱在一起……

故事中的小吴虽然注意到了总经理的眉毛变化，但很遗憾的是，他却没有读懂抬高右边眉毛所包含的意思。其实，抬高右边眉毛传达的信息是介于扬眉与低眉之间，既不是兴高采烈，又不是心情沮丧，这表明他对你说的话持怀疑态度，并没有真正地相信你。

假如故事中的小吴解读了总经理抬高右眉的含义，早些发现总经理已怀疑自己了，也许他就能及时地制止自己的行为，最终也不会被总经理辞退。

【延伸阅读】

※扬眉

当一个人双眉上扬时，表示非常欣喜或极度惊讶。单眉上扬时，表示对别人所说的话、做的事不理解或有疑问。

※皱眉

皱眉的情形包括防护性与侵略性两种。防护性的皱眉只是保护眼睛免受外来的伤害。但是光皱眉还不行，还需将眼睛下面的面颊往上挤，眼睛仍睁

开注意外界动静。这种上下挤压的形式，是面临外界攻击、突遇强光照射、强烈情绪反应时典型的退避反应。

至于侵略性的皱眉，其基点仍是出于防御，是担心自己侵略性的情绪会激起对方的反击，与自卫有关。真正侵略性眼光应该是瞪眼直视、毫不皱眉的。最常见的皱眉，往往被理解为厌烦、反感、不同意等情形。

※耸眉

耸眉指眉毛先扬起，停留片刻，然后再下降。耸眉与眉毛闪动的区别就在那片刻的停留。耸眉还经常伴随着嘴角迅速而短暂地往下一撇，脸的其他部位没有任何动作。有时它表示的是一种不愉快的惊奇，有时它表示的是一种无可奈何。

※斜挑

斜挑是两条眉毛中的一条向下降低，一条向上扬起，这种无声语言，较多在成年男子脸上看到。眉毛斜挑所传达的信息介于扬眉与皱眉之间，半边脸显得激昂，半边脸显得恐惧。扬起的那条眉毛就像提出了一个问号，反映了眉毛斜挑者那种怀疑的心理。

※闪动

眉毛闪动，是指眉毛先上扬，然后在瞬间再下降，像流星划过天际，动作敏捷。眉毛闪动的动作，是全世界人类通用的表示欢迎的信号，是一种友善的行为。

眉毛闪动除了作为欢迎的信号外，如果出现在对话里，则表示加强语气。每当说话者要强调某一个词语时，眉毛就会很自然地扬起并瞬间落下。

3．上司跟下属说话时不看对方表示其轻视对方

Q君：我是刚入职的新员工，我发现上司在跟我说话时，根本不看我，

这是为什么啊？

职场达人：上司在跟下属说话时，不抬头，不看人，这可是一种不良征兆啊。这大多表示上司轻视下属，认为此人无能。

【情景再现】

李林是一名新入职的市场推广员。由于他工作努力，试用期过后，就签下了两个单子。因此，在他的直接领导人王明的极力推荐下，荣升为部门主管，管着20多个员工。

李林真所谓顺风顺水，升职后，又签了三个单子，这在公司史无前例。公司里的员工因而都仰视他、敬佩他，连他的直接领导也对他礼让三分。在大家的吹捧声中，李林骄傲的情绪逐渐滋长。慢慢的，他变得狂妄自大、目空一切。

总经理最看不起那种骄傲自满的人，于是就找李林谈话。李林并不知晓这一切，还以为总经理要嘉奖自己。

当李林昂首挺胸地走进总经理办公室时，总经理不由自主地皱了一下眉头。不过，他仍然很有礼貌地招呼李林坐下。

等李林坐定后，总经理一边整理办公桌上的文件，一边说道："今天找你来，主要是想跟你谈谈工作方面的事。你个人所取得的成绩非常不错，但你的团队所取得的成绩就显得很逊色了。有时间，多跟你的下属沟通一下，传授一些经验给他们，尽量提高整个团队的工作效率。"

听到总经理肯定自己的工作业绩，李林心里乐开了花，脸上露出一副更加高傲无比的表情，趾高气扬地说道："总经理说的这些，我都知道！但要提高一个团队的工作效率并不是我一个人所能做到的，这需要相当长的时间。"

总经理斜着眼睛看了李林一眼，又迅速将视线调回到电脑上。过了一会儿，他有些牵强地说道："好好干，只要你做得好，公司不会亏待你的。如果市场部经理能像你这样，那么我们公司就有希望了。"

"我一定不会辜负总经理的期望。"李林说完，便乐滋滋地走出了总经理办公室。然而，半个月后，公司新招来了一位主管，李林又回到了市场推广员的职位上。

在职场中，你是否遇到了这样的领导？

【专家解疑】

读完上面的故事，我们发现故事中的李林不仅输在了自己的骄傲上，还输在了不能解读总经理微反应背后的秘密。其实，李林只要稍加留意，就能发现一些端倪。总经理虽然嘴上说着赞扬李林的话，但他一直埋头整理文件，说话时，眼睛并不看李林。上司跟下属说话时，不看对方就表示其轻视下属。

眼睛是一个人心灵的窗口，上司在与下属说话时，上司注视下属的方位大有深意。比如，说话时，不抬头看人表示轻视；久久地盯住下属看，则表示他在等待更多的信息；友好坦率地看着下属，或者对下属眨眨眼，则表示他很赞赏下属的能力……

故事中的总经理在与李林说话时，不抬头看他，并不是看不起他的能力，而是看不起他的骄傲自满。假如李林读懂了总经理这一动作背后的含义，那么也许就能改变被降职的命运。

在职场中，如果你注意到了上司这一举动，先不要着急，而应该静下心来，冷静地想一想上司是看不起自己的为人，还是看不起自己的工作能力。假如是看不起自己的为人，那么就应该加强个人修养；假如轻视自己的能力，就应该努力地工作，争取让上司刮目相看。

从上面的故事中，我们总结出一条职场经验：在与上司说话时，多注意对方的眼睛。从他看自己这一动作中寻找有用的信息。

【延伸阅读】

上司与下属说话时，注视的方位不同，反映的态度也不同。仔细观察，就能获得非常有价值的信息！

※不抬头看人

上司与下属说话时，如果不抬头看对方，那么就是轻视下属，看不起他，认为他没有能力。

※从下往上看人

上司与下属说话时从下往上打量人。这是一种有优越感的表现，也说明上司比较喜欢支配人。

※久久地盯住下属看

上司与下属说话时，如果上司久久地盯住下属看，那么就表明上司对下属的印象还不够完整，正在等待下属提供更多的信息。

※偶尔看一眼下属

上司与下属说话时，偶尔往上看一眼下属，在与下属的目光相遇后又向下看。假如多次这样做，就表明上司还不完全了解这位下属。

4. 上司从侧面拍下属的肩膀以示鼓励

Q君：昨天，我向领导汇报完工作后，他很亲切地从侧面拍了拍我的肩膀，我为之一颤。上司为什么要从侧面拍我的肩膀呢？

职场达人：上司从侧面轻拍你的肩膀是表示相信你一定行，鼓励你继续努力啊！这是一件好事，怎么还愁眉苦脸的呢？

【情景再现】

一天，保险销售主管小王兴高采烈地来到经理办公室，向经理汇报上一季度的工作业绩。由于他们去年取得的工作成绩并不好，经理对他们这组成员并没有抱太大的希望。因此，经理抽着烟，吐着烟圈，招呼保险销售主管小王坐下。

“上个季度的销售业绩怎么样？”经理很严肃地问道。

“上个季度的销售业绩非常不错，不仅维护了老客户，还开发了25个新客户。目前，已签了20个单子，利润较去年同期增加了15%。”销售主管小王一字一句地说道。

“上个季度支出了多少？”经理并没有露出惊喜的神情，而是平静地询问上个月的支出状况。

“上个季度，我们小组共支出了41000元，比去年同期少花了3000元，

比预算的还少花费10000元。”小王无比自豪地说，但一碰到经理严肃的眼神，又及时地打住了。

经理什么也没说，站起身，绕过办公桌，来到销售主管小王侧面，轻轻地拍了拍他的肩膀，说道：“好了，我知道了，你去忙吧！”

走出经理办公室，销售主管小王感到十分不解，他原本以为经理会好好嘉奖他，会好好地表扬他们这一组成员。没想到，经理什么也没说。

在接下来的一段时间里，小王一直愤愤不平，工作受到很大的影响。很快，一个季度又过去了，当经理见到他时却长长地叹了口气说：“我以为你这个季度会做得更好，我还打算晋升你做销售经理呢！”

小王瞪大了眼睛，什么也说不出来。

你做出了工作业绩，你盼望着上司鼓励你，表扬你。可是，让你失望的是，上司什么也没有说，只是从侧面拍了拍你的肩膀，上司真的什么也没有说吗?

【专家解疑】

肩膀的一项重要内在含义就是承担重量，因此，上司从侧面轻拍下属肩膀不但可以传达上司亲近、友好的善意，还能传递一种“我相信你一定行”的精神力量，起到激励、鼓舞的作用，使下属感受到领导的真诚祝福与殷切期待，激发下属开拓创新、锐意进取的工作精神。

故事中的上司真的什么也没有说吗?他确实没有说什么鼓励、表扬的话，但他从侧面轻轻地拍一拍小王的肩膀这一动作就表达了自己对销售主管小王的肯定与鼓励。小王之所以感到郁闷，是因为它没有读懂经理轻拍自己肩膀的含义。

其实，表达对他人的鼓励与赞扬，并不一定要大声地说，“努力吧！加油吧！我相信你一定行”！有时候从侧面拍拍对方的肩膀、后背，或者用双手为他鼓掌，或者朝他竖起大拇指等行为动作，都能表达自己是在鼓励、赞扬他。倘若对方明白这些肢体动作所表达的含义，那么它将更能鼓舞人心。

对于领导来说，在办公场合，他们不愿意把鼓励、赞扬的话大声地说出口，更多的是喜欢从侧面用手拍拍下属的肩膀、后背，以示鼓励。作为下

属，只有读懂了上司这一身体语言，才知道领导什么时候是在鼓励自己，才不会像故事中的小王那样弄巧成拙。

【延伸阅读】

表示鼓励、肯定的肢体语言远不止从侧面轻拍肩膀这一种，下面简单作一个总结，以供大家参考：

※从侧面轻拍肩膀

肩膀的一项内在含义就是承担重量，因此，拍肩膀不仅能传达自己亲近、友好的善意，还能传递一种“我相信你”的精神力量。

※从侧面轻拍后背

在日常生活中，很多男性朋友在见面时，一个人总忍不住用手掌去拍对方后背。这是一种友好、欣喜与祝贺的表现。注意异性之间轻拍后背，可能引起不必要的误会。

※竖起大拇指

在日常生活中，竖起大拇指是表示“做得好”、“好”的意思，鼓励对方继续努力！

※鼓掌

鼓掌表示赞成或欢迎的意思，多为称赞某人。当我们欢迎某人的到来，都会不由自主地鼓掌。

5．十指相互钳住表明其正在压抑内心的不满

Q君：在开总结会时，我发现总经理十根手指交叉钳在一起，放在办公桌上，表情十分严肃，他仿佛在压抑什么？

职场达人：你还真说对了，将十根手指交叉钳在一起是表示其正在压抑内心的不满。你可要找出他不满的原因来啊，可别撞到了枪口上。

【情景再现】

一个销售季度过去了，总经理组织销售部门全体职员开总结大会。他首先总结了上个季度公司的销售业绩与销售利润情况，高度表扬了销售部上个季度所取得的成绩，还当场给“销售冠军”们发放了奖金。

在一阵喝彩声过后，总经理定了定神，稳稳地坐在主席台中央，十根手指交叉钳在一起，放在桌子上十分严肃地说道：“虽然我们在销售上取得了一定的成绩，但是我们还有很多不足之处。比如说，这个销售季度仅仅前两个月的差旅费就超出了预算，与同期相比，增加了40%以上，以后应该注意控制一下。还有，尽管我们的销售额很高，但利润却下降了三个百分点。据我个人了解，有个别人私自给客户打了过低的折扣。我希望以后不要再发生这种事情，下一个销售季度，我希望通过我们的努力能够把这个销售季度的损失弥补回来……”

销售主管一边听，一边心里合计着下个季度怎么提高销售额，丝毫没有注意到总经理做出的特殊动作。经过一番思考，他很快就拟订了一个新的营销计划。总结会结束后就交给了总经理。总经理看了看，表示满意。

时光流逝，一个销售季度又过去了。这次的销售利润大幅度上升，不仅弥补了上个销售季度的损失，还超额完成了任务。不过，差旅费不仅没有得到控制，反而水涨船高地又超出10%的预算。

当销售主管把报表递交上去时，总经理看了看，脸色逐渐凝重起来，又摆出了上次开会的姿势，脸上露出僵硬的表情，两手的十个手指死死地钳在一起：“这个差旅费的事情是怎么搞的，这么点小事你都管不住吗？从下个月起，取消差旅补贴！你出去吧。”

销售主管“丈二和尚摸不着头脑”，他一边走一边想：总经理这是怎么了？以前我们差旅费经常超支，从来没有说过什么，怎么今天发这么大火啊？

在职场中，你是不是也遇到上司向你的发火的情况，这是怎么回事！

【专家解疑】

面对上司狂风骤雨般的怒火，任何一个员工感到“丈二和尚摸不着头

脑”。心理不服气时，常常怪上司不近人情，喜怒无常。

其实，谁都有脾气。作为下属，我们不能怪上司，要怪只能怪自己只用耳朵听上司说了什么，却没有用心观察上司的肢体语言流露出来的真实想法。故事中的总经理在上一次总结大会上虽然从大的方面表扬了销售部，但提到差旅费超出预算时，他十指交叉钳在一起。这个动作表明总经理正在努力压抑自己内心的不满。然而，忙于工作的销售主管却丝毫没有注意到总经理这一动作，依然我行我素地制订新的营销计划。他虽然取得了一定成绩，但是却忽略了总经理着重强调的事。下一季度时，总经理的怒火已经累积到了一个极限，当他看到自己隐忍的情况再度重现，甚至还有增无减时，难免会大发雷霆。

有一些研究表明，手势可以反映一个人的情绪。当一个人情绪慷慨激昂时，就会手舞足蹈；义愤填膺时，就会攥紧拳头。因此，在与上司的沟通中，除了认真倾听上司所说的话，还要注意观察他的手势，从他的手势中探寻人的真实想法。只有弄清楚了上司的真实想法，才能有效地避免撞到气头上，大家才能工作愉快。

【延伸阅读】

手势语是一种表现力极强的体态语，它能够弥补口头语与表情语表达的不足。在与上司沟通交流时，你知道他在办公场合做出的手势表达的是什么意思吗?

※将手背到身后握在一起

有些上司在检查下属工作时，总是喜欢将手背到身后握在一起。这种姿势给人营造一种权威、自信的感觉。

※将双手背在身后，一只手抓住另一只手的手腕

有些领导在面对下属时，喜欢将双手背在身后，一只手抓住另一只手的手腕。这个动作表示他内心充满了挫败感或愤怒情绪，希望借此动作来找回控制权。

※搓手掌

有些领导在说话时，喜欢搓手掌。根据行为心理学家研究发现，两个手

掌摩擦传达的是一种美好的希望，比如，上司在宣布公司赢利突破几百万大关时，不由自主地搓手掌，这代表他正高兴不已。还有一种情况，假如上司不能决定某件事时，也会互搓双手，这代表他犹豫不决。搓手掌时，站在上司的角度略加思考就能清楚不同情景下的搓手代表了不同的含义。

6．经常用手转笔的上司内心正紧张不安

Q君：都说领导每天工作特别忙，可是，我的上司经常喜欢用手转笔，难道他很无聊，这样做是在打发无聊的时光吗？

职场达人：经常用手转笔的上司可不是无聊。他们平时做惯了这个动作，所以会习惯性无意识地重复这个动作，而通过专注地做这个动作，可以让紧张不安的心稍微安定下来。

【情景再现】

陆浩宇是总经理的助理，他常常跟在总经理身边，掌管着总经理的大小事。有时为总经理倒茶递水，有时候陪总经理一起见客户，有时候帮总经理撰写发言稿……他办事严谨认真，深得总经理的赏识，但是他不懂行为心理学，更不知道肢体语言所流露出的真实感受。因此，弄巧成拙，与总经理助理这个职位失之交臂。

陆浩宇天天待在总经理的身边，平时常见总经理用手转笔，他以为总经理形成了这样的习惯，并没有太在意。可是，有一天，他陪总经理一起去见一位非常重要的客户。在谈判桌上，总经理顺手拿起桌子上的笔又转了起来。

站在一旁的陆浩宇看见总经理这一习惯动作，心理顿时焦急了起来。他站在那里急得满头大汗，因为他觉得总经理这样做会给客户留下不好的印象，很可能会丢掉这桩单子。思来想去，他决定俯下身子去提醒总经理。

总经理一听，立即将笔收了起来。可是，停止转笔，总经理才发现自己

内心有多么紧张。没过一会儿时间，他也急得满头大汗。那位客户有些摸不着头脑，他不知道总经理怎么突然如此着急，心理开始怀疑他们是不是有什么不可告人的秘密。于是就假装好心地说："你是不是有什么急事，要有急事的话，我们改天再谈吧！"

总经理深知这位客户的重要性，便极力挽回道："我没什么事，我们可以继续谈。"

那位客户有些不以为然地说道："看你急得满头大汗，我们还是等下一次再谈吧！"说完，客户就起身离去了。总经理与陆浩宇站在原地，呆呆地看着客户离去的背景。

"总经理，你先坐一会儿吧！"陆浩宇回过神来，安慰总经理。

"做什么，回去！以后我谈客户，你别再跟来了。"总经理说完，就气冲冲地走了出去，留下一脸愕然的陆浩宇。

望着总经理离去的背影，陆浩宇怎么也想不通自己到底哪里做错了，难道提醒他不要转笔也错了吗？

在谈客户时，陆浩宇善意的提醒，真的错了吗？在职场中，你是否也犯过这种弄巧成拙的错误？

【专家解疑】

陆浩宇提醒上司并没有错，这是一个总经理助理的本质工作。可是，他不懂转笔背后所隐藏的真实感受。结果，弄巧成拙。

在职场中，如果仔细观察上司，就会发现他们在公司的内部会议上，甚至与客户谈判时，他们手里都会拿着一支笔转来转去。也许有人就会提出疑问：这是为什么呢？是因为他们感到无聊吗？

其实，上司用手转笔是只有他本人才知道的心理活动。他这样做，不是在打发无聊时光，而是通过用手转笔这个动作来掩饰自己内心的紧张情绪。并使其稍微安定。故事中的总经理深知这次签单的重要性，他内心的紧张程度并不亚于他的助理陆浩宇。为了使谈判正常进行，他只好通过转笔这个动作来掩饰自己那颗紧张不安的心。然而，陆浩宇的善意提醒让他意识到这样

做会让客户觉得不礼貌，因此，他下意识地控制自己的双手。然而，紧张情绪并没有消除，又不能得到掩饰，因此就露出了紧张不安的情绪。最后不欢而散也是可想而知。

假如陆浩宇读懂了上司转笔是为了掩饰其紧张不安的心，也许他就不会提出那样的建议，也许就顺利地签下了那桩单子。

【延伸阅读】

上司通过转笔这一动作来掩饰他内心的紧张，可是，转不同类型的笔也折射出上司不同的心理哦！

※转自动铅笔

自动铅笔的笔芯用完了，接下来又会出来新的笔芯，而且粗细总能保持一致。由于铅笔能够反复修改，写错了还可以擦掉重写。因此，喜欢转自动铅笔的上司大多缺乏决断力，优柔寡断，经常处于纠结的烦恼中。

※转高级钢笔

钢笔的缺点是墨水会用完，而且还要经常灌墨水，但他们并不介意钢笔这个缺点。因此，喜欢玩转钢笔的上司是不怕困难或者有点固执的人。

7. 上司摘下眼镜往旁边一扔是否定的信号

Q君：今天，我交了一份策划文案给总经理，他看过之后，什么也没说，只是摘下眼镜，并折了起来，然后往旁边一扔。他这个动作是否定的信号吗？为什么什么也不说呢？

职场达人：摘下眼镜往旁边一扔是否定的信号，当你看到领导做出这个举动时，你要为自己做好辩护的准备。

【情景再现】

董翔是一家公司的企划人员，文采出众，颇受总经理王总的欣赏与重

视。王总鼻子上架着一副眼镜，充满了书生气，看上去更是平易近人。

有一次，总经理有意识地向董翔传递了这样一条消息：快过年了，董翔只要策划出让公司满意的策划方案，就很有可能提升为策划主管。

董翔听到这个消息感到非常高兴，连连向总经理表示感谢。董翔很珍惜这个机会，为了能得到总经理的认可，他连夜做出了年度策划方案，并反复修改了好几次。

这天，董翔自信满满地将自己策划出的方案递给了总经理。总经理刚接过文案时，脸上露出了欣赏的神情，但没过一会，总经理不由自主地皱起了眉头。看完以后，总经理轻轻地将策划案放在桌子上，把眼镜从鼻梁上摘下来，折叠起来，然后直接扔到一旁。过了一会儿，总经理说道："你先出去吧，我一会交给董事长看看。"董翔走出总经理办公室，脸上依然扬着自信的微笑。

转眼就到过年了，在年会上，让董翔倍感意外的是，他的同事小李被提拔为策划主管。董翔疑惑不解地问总经理："这是怎么回事？"

总经理有些生气地说："真不知道你这小子怎么搞的？这次年会策划案那么重要，你怎么写出那样的策划案。"

"我的策划案？"董翔一听，立即跑回办公室。仔细地翻阅文件夹，竟发现自己改好的策划案竟端端正正地放在哪里。原来他交上去的策划案不过是自己的第一遍草稿。

在职场中，你有没有注意到领导摘下眼镜并扔到一旁这一举止，如果你注意到了，那么你就应该明白这是否定的信号。如果你注意到这一举止，却不明白它的含义，那就是你的损失。

【专家解疑】

眼镜被人们架在鼻梁上，不仅给人增添了几分书生气，而且还是人们用以拖延时间的"法宝"。擦拭完眼镜后重新将眼镜戴上，并拿起相关材料表明其正在考虑；把眼镜折起来放在一边，将后背靠在椅子上表明其想结束谈话；把眼镜折起来并扔在一边是否定的信号。

然而，职场中的很多人往往忽略了上司这些举动。如果你略懂行为心理学，就能发现上司这些小动作里大有文章。他把眼镜折叠起来直接扔在一旁，这扔的动作就直接反映出对方的焦虑与不悦情绪。他要发表的肯定是否定意见。

故事中的董翔如果略懂行为心理学，当他看到总经理将眼镜折起来，并扔到一旁的举动时，就应该明白这是否定的信号。假如他知道总经理对自己的文案持否定态度，也许他就能从总经理否定的态度中发觉自己拿错了文案，这时他还有挽救的机会。然而，遗憾的是，他一点也不懂行为心理学，最终错失了这次升职的机会。

上面的故事告诉我们：步步高升有妙招，读懂上司的肢体语言，抓住升职的机会。

【延伸阅读】

人们戴眼镜、取眼镜的不同动作代表着不同的含义，我们一起来看看：

※将眼镜腿咬在唇间的人渴望拥有安全感

我们常常会看见一些眼镜佩戴者将眼镜腿咬在嘴里，这个动作跟叼支烟、咬支笔的意思一样，都是表示动作者对安全感的一种渴望。

※擦拭完眼镜后重新将眼镜戴上，并拿起相关材料表明其正在考虑

假如一个人在擦拭完眼镜后重新将眼镜戴上，并且还拿起了桌上的相关材料。这一连续动作说明对方想继续查看一下细节，正在考虑如何妥帖地作出答复。

※把眼镜折起来放在一边，将后背靠在椅子上表明其想结束谈话

假如一个人把眼镜折叠起来，并把它们放在一边，同时还将后背靠在椅子上。这时，他想告诉你的是，他想结束谈话了。此时你有进一步的辩论也只能是隔靴搔痒了。

※把眼镜折起来并扔在一边是否定的信号

假如一个人把眼镜折叠起来，并直接扔在旁边的桌子上，这扔的动作直接反映出对方的焦虑与不悦，他要发表的肯定是否定意见。所以，你需要为自己做好辩护的准备。

本章小结:

1. 频繁点头的上司

一个人点一下头表示肯定，但过于频繁地点头就表示他已经听得很不耐烦了，不过是在敷衍你而已。见到对方频繁点头时，不妨就此打住。

2. 抬高右眉的上司

上司抬高右眉表明他并不相信你所说的话。由此可知，上司对你持怀疑态度。想获得上司的信任，你还需好好努力。

3. 说话时不看下属的上司

上司在跟下属说话时，不抬头，不看人。这表明上司轻视这位下属，认为他很无能。

4. 从侧面拍下属肩膀的上司

上司从侧面轻拍你的肩膀是表示相信你一定行，鼓励你继续努力啊！值得注意的是，你可不能沾沾自喜啊，更应该脚踏实地地努力工作。

5. 十指相互钳住的上司

上司将十根手指交叉钳在一起，表明他正在压抑内心的不满。及时发现他内心的不满，试着帮他消除不满，避免撞在枪口上。

6. 经常用手转笔的上司

上司用手转笔不是在在打发无聊时光，而是通过用手转笔这个动作来掩饰自己内心的紧张情绪。见到上司这个动作，理解就好，千万不要试图去阻止上司用手转笔。

7. 摘下眼镜往旁边一扔的上司

上司摘下眼镜并往旁边一扔，这扔的动作就直接反映出对方的焦虑与不悦情绪。见到上司这个动作时，你应该及时进行自我检讨。

中篇

解读职场行为密码，让你迅速成为职场达人

第六章

人见人爱不是梦，解读同事微反应了解其情绪

只要在工作就会有同事。可是，同事来自五湖四海，他们中有与你脾气相投的人，也有与你性格迥异的人，甚至还有你特别讨厌的人。面对不同性格类型的同事，如何与他们相处，如何让他们成为你的最佳搭档？只有通过他的行为动作，揣摩出他的脾气秉性与情绪，才能找出正确的方法与之友好相处，从而营造良好的工作氛围。

1．露出满不在乎的表情表明其内心强烈不满

Q君：今天，跟同事谈到一件事时，我以为他会伤心难过，谁知他露出一副满不在乎的表情，他真的不在乎吗？

职场达人：这你可要注意了，露出满不在乎的表情并不是真的不在乎，恰恰相反，而是表明其内心强烈不满。

【情景再现】

李英是一个十分聪明的女孩子，她为人和蔼可亲、处世有方，不管遇到什么问题，都能巧妙应对。因此，深得同事们的喜欢。

有一次，她跟同事小张一起去见一位非常重要的客户。由于同事小张不小心说错话将客户得罪了，给公司造成了很大的损失。李英非常生气，把同事小张狠狠地指责了一番。

她一向和蔼可亲，这是她有史以来第一次如此严厉地指责一个人。由于当时情绪过于激动，她说了很多难听的话。加上自己正在气头上，她只顾着撒气，却一时忘了注意同事小张的神色。等她慢慢冷静下来以后，她才发觉得自己说的话有点严重了。于是就赶紧去找小张。她以为小张此时也正在抱怨自己，气愤不已。没想到，她见到小张时，发现小张脸上一点表情也没有。

李英见到小张满在不乎的表情后，心里更加忐忑不安了。她知道小张脸上这种看不上去满不在乎的表情，其实是内心强烈不满的表现。如果不能及时消除她这种不满的情绪，她恐怕马上就要爆发了，到那时，同事之间的关系就会弄得尴尬不已。

读懂了小张的表情后，李英赶紧转变自己的态度，一改刚才那苛刻难听的语言，马上用温和的语气说道：“对不起，刚才是我太鲁莽了，说了很多难听的话，希望你别介意。其实，我知道你也不是故意的。假如你心里有什么不满，就说出来吧！说出来，心里会好受一点。”

听她这么一说，小张开始滔滔不绝地陈述自己的理由，而脸上的表情也随着他的“发泄”而渐渐舒缓了很多。等小张的表情恢复正常以后，李英估计小张的怒气也释放得差不多了。于是就对这次工作失误及时地作了一个总结。一场同事之间可能爆发的危机就这样化解了。

满不在乎的表情是不是真的不在乎？在职场中，你读懂了满不在乎表情背后的真正含义吗？

【专家解疑】

有一句话说：“脸上的表情，天上的云彩。”这句话说来颇有道理，因为表情在大多数时候确实是内心的晴雨表，反映着一个人内心的真实想法。只要我们细心观察，我们就能从一个人的笑容中看出了他的开心和快乐，从一个人的怒容中看出了他的愤怒和不满，从一个人的愁容中看出了他的哀愁和伤心……

然而，我们可以对一个人流露出的明显情绪作出判断，却无法了解那些脸上没有符号的表情。就像故事中的小张一样，露出一副满不在乎的表情。假如李英没有读懂了小张满不在乎表情背后所隐藏的含义，那么她就不能及时消除小张的不满情绪。等小张情绪爆发以后，同事之间的友好关系也即将破裂。

其实，懂心理学的人都知道，满不在乎的表情实际上是内心强烈不满的表现。因此，我们不仅要重视那些没有表情的表情，还要学会从中解读其背后的真实情感，不让自己被这种潜在的表情给欺骗了。

【延伸阅读】

脸上满不在乎的表情并不是表明其真的不在乎，而是内心强烈不满的体现。如果发现某一个人对某件事或者某个人作出一副面无表情的样子，那么我们就要特别注意他的动向。这种表情可能隐藏着两种含义：

※表示其内心强烈不满

如果一个人的愤怒达到一定的限度，他的脸上不会呈现一脸的怒容，而是毫无表情。这是一个临界点，如果再任由其发展下去的话，下一刻就是他爆发的时刻。

※表现极端无视

在某些时候，面无表情也是一种无视的表现。假如一个人对某个人、某件事极端无视，那么他的脸上会毫无表情。因为他根本不把眼前的人或事放在眼里，完全当他们不存在。所以也就不会对不存在的事物流露出任何表情了。

2. 视线游移不定表明其心神不宁

Q君：最近，我跟一个同事说话时，我发现他的视线总是游移不定，这是为什么啊？

职场达人：游移不定的视线表明他此时正心神不宁，很可能有什么事瞒着你哦，得多加小心！

【情景再现】

小云跟小丽同一天进入公司，成为销售部门的一员。她们年龄相差不大，两个人很谈得来，在工作中，也互相鼓励，互相帮助。时间一长，她们俩就成了无话不谈的好朋友，真可谓是情同姐妹。

可是，有一天下班后，她们俩约定一起去吃肯德基，这一次是小云请客。买好汉堡后，她们面对面地坐了下来，一边吃汉堡，一边聊天。她们聊这一天的工作情况，聊公司的八卦新闻，聊新来的同事长得如何帅气阳光，聊上司如何地蛮横无礼。在聊到上司时，小丽一声不吭，嘴巴吃着汉堡，眼睛却东看看、西望望，一副心不在焉的样子。

小云很快就发现小丽的情绪不对劲，于是就故意掰了掰她的脑袋，让她

面对着自己。然而，让小云没想到的是，小丽看了自己一眼，又立即转移了注意力，好像不敢正视自己一样。

小云没再说什么，她想起一本书里说，如果一个人跟自己说话时，视线总是游离不定，不敢正视自己，那么她心理一定有不为人所知的秘密，害怕别人看出什么端倪来。想到这里，小云再次看了看小丽，发现她接触到自己的目光，又不由自主地将视线下移。小云虽然不相信书里所说的话，但直觉她还是小丽一定有什么事瞒着自己。可是，到底是什么事呢?

经过一番思索，小云坦白地问道："你今天怎么了，为什么视线总是躲躲闪闪的，是不是有什么事瞒着我。"

小丽一听，脸上露出了十分痛苦的表情。过了一会儿，她深吸了一口气说："那天，经理问我们去见客户的事。我一不小心说出了你给一位客户打折扣的事。说完，我才意识到事情的严重性。我害怕经理会责问你。所以，我害怕面对你。"

小云刹时想起有一次跟小丽一起去谈客户时，客户极力要求打折扣，自己执拗不过，就答应了客户的要求。没想到，这件事情竟然被经理知道了。然而，让小丽没想到的是，小云不但没生气，反而还拍着自己的肩膀说："没关系，下次小心点就好了。我们还是无话不谈的好姐妹。"

自己最要好的同事看自己时，视线总是飘忽不定，不敢正视自己，这是为什么啊?

【专家解疑】

视线是一个人心理的折射光，它能够折射出一个人内心深处的欲望与情绪。如何从他人的视线中发现他此时的心理状态？其实很简单，在与他人交谈时，你只要稍加注意，就能发现对方的视线点落在何处，从对方视线的落脚处就能发现他此时正处于一种什么样的状态。

倘若他望向远处，表现出一副呆滞的神情，那么就表明他此时正处于情绪低落时，根本无心来听你说话，之所以还坐在你面前听你说，不过是不想扫你的兴而已。倘若你正视他时，他却有意避开你的视线，那你就要注意了，因为不敢正视你的人心里大多有鬼。懂心理学的人都知道，当一个人心

里打什么主意时，只要他一正视你，心里就会莫名地紧张。倘若你正视他，而他的视线却游离不定，看你一眼，又立即转移了注意力，你也需要注意了。因为游移不定的视线是心口不一的表现，表明他此时正心神不宁，可能说了什么言不由衷的话，害怕你看出什么端倪来。如果你仔细探究，可能会发现意想不到的秘密哦！

故事中的小丽因为自己说错了话，觉得对不起好友小云，因而看小云时，视线总是飘忽不定，不敢正视她。小云通过仔细观察，看出了端倪，并推测小丽一定有什么事情瞒着自己。果然不出她所料，经过一番交谈，她弄清楚了小丽不敢面对自己的原因。因此，及时地消除了误会，挽救了自己的友情。

上面的故事告诉我们一个道理：在与同事交谈时，我们不仅要细细地琢磨他人言语背后的含义，还要多注意对方的视线，尽量从对方的视线中去找突破口。

【延伸阅读】

※视线向上表明其自信

一个人在说话时视线总是稍微向上，这说明他对自己的地位与能力充满了信心。这种视线大多属于领导人物或管制他人的工作者，在政治家中最为突出。

※视线朝下表明其胆小怯懦

当你与对方交谈，发现对方悄悄地将视线往下移时，你应该揣摩出他心里此时正处于一种怯懦的状态，非常紧张。这是因为他已经意识到你是他强大的对手，或者你们在年龄、社会地位上有很大的悬殊。

※视线直视是敌对的表现

当你与对方交谈时，对方直视你则表明他正受到某种强大的打击，或者正怀有强烈的敌对心理。

※视线点落在远方表明其心不在焉

当你与对方谈话时，对方总是望向远方，这表明他此时心不在焉。很可能是对你无好感，或者对你说的话不感兴趣。通常来说，当你与别人谈话时，对方不正视你，或目光冷漠，就说明他对你不感兴趣或没有亲近感。

※飘忽不定的视线表明其心神不宁

当你与对方交谈时，对方的视线总是飘忽不定、躲躲闪闪的，这就表明

他此时正心神不宁，害怕你看出什么端倪来。

※异性突然避开你的视线表明其关心你

有时候，某个异性的视线使你产生一种烤灼的感觉。可是，当你的视线与之相碰时，对方却故意移开，这表明对方很关心你，甚至有暗恋你的倾向。

3．鼻子胀大表明其恐惧不已

Q君：今天，我看到女同事谢莹从经理办公室出来时，鼻子变得异常胀大。我不知道她为什么会有这样的举动？

职场达人：鼻子胀大表明其内心恐惧，一定是经理说了或者做了什么让她感到恐惧的事。你还是远离她为好，否则她会迁怒于你。

【情景再现】

一天，孙平下班时，看见女同事谢莹一脸沮丧地从经理办公室走了出来。他细细一看，发现她眉头紧锁，鼻孔胀大，鼻翼扇动，正处于极度恐惧之中。

孙平出于好心，本想跟她打个招呼，顺便问问她怎么了，但他好像没看见自己一样。于是，孙平就伸手从后面拍了拍他的肩膀，谁知，女同事谢莹转过身来，顿时火冒三丈："你想干什么？离我远点！"谢莹在说这话时，鼻孔变得异常胀大，并睁大眼睛瞪着他。

孙平一下子愣在了原地，久久没有回过神来。他怎么也没想到，一向温柔可爱的谢莹竟然如此火冒三丈。过了好一会儿，他才挤出几个字来："我看你心情不好，我只想跟你打个招呼。我没别的意思。"

谢莹深深地吸了一口气，眼泪哗的一下流了出来。孙平手无足措地问道："你怎么了，到底发生了什么事。"

过了好一会儿，谢莹才说道："我准备辞职了！"

孙平似乎一下子明白了，他以前总是听同事们说，经理个人行为不检

点，时不时地骚扰女同事。以前他还不相信，现在他相信了。同时，他也为自己刚才鲁莽的举动后悔不已。其实，从她胀大的鼻孔中就应该看出谢莹此时正处于恐惧中，自己伸手拍她的肩膀反而加剧了她内心的恐惧。难怪她会对自己大发雷霆。如果大声叫她，也许她就不会发这样的无名火了。

在与同事相处中，你是否也遇到过这种情况，你伸手拍对方肩膀，好心好意地与她打招呼，却惹来对方一顿无名火？

【专家解疑】

鼻子在我们面部的中央位置，虽然表情非常少，但是由于它位于整个面部的正中，所以同样起到了“承上启下”的作用。从医学的角度来说，鼻子是呼吸的通道之一。人内心情绪是否稳定，都会引起呼吸的变化，而呼吸的变化又会影响到鼻子的外形与色泽。

一般来说，在相互交流中，一个人的心理活动往往会从鼻子的变化中显示出来。比如，皱起的鼻子通常表示对一种事物的压恶；轻蔑的时候则“嗤之以鼻”；愤怒的时候鼻孔胀大、鼻翼扇动……由此可见，鼻子也有自己丰富的“语言”，大家不妨从对方鼻子细微的变化中透视对方的心理。

故事中的孙平虽然注意到了女同事谢莹鼻子的细微变化，从她胀大的鼻孔中知道她处于恐惧中，但他太过大意，并没有细细揣摩谢莹为何如此恐惧，更没有想到自己的举动会加剧女同事谢莹内心的恐惧。如果他及早想到这点，就不会惹来一顿无名之火了。

因此，在与同事的交往中，我们要学会通过观察对方的鼻子洞悉其心理活动。

【延伸阅读】

鼻子的表情虽然很少，但一个人的心理活动往往也会从鼻子的变化中显示出来。因此，在与同事的交往中，不妨通过观察对方鼻子来洞悉其心理活动。

※鼻子变色表明其畏缩不前

鼻子的颜色并不经常发生变化，但是如果鼻子整个泛白，就显示对方的心情一定畏缩不前。如果是交易对手，或无利害关系的对方，便不要紧，多

半是他踌躇、犹豫的心情所致。例如：交易时不知是否应提出条件，或提出条件而犹豫不决时的状态。

※鼻子胀大表明其恐惧

通常人的鼻子胀大是表现愤怒或者恐惧，因为在紧张的状态中，呼吸和心跳会加速，所以会产生鼻孔扩大的现象。不过，鼻孔也会因为兴奋而胀大。因此，“呼吸很急促”一语所代表的是一种得意状态或兴奋现象。

至于对方鼻子有扩大的变化，究竟是因为得意而意气昂扬，还是因为抑制不满及愤怒的情绪所致？这就要从谈话对象的其他各种反应来判断了。

※鼻头冒汗是内心焦躁的表现

有时这只是对方个人的毛病，但平日没有这种毛病的人，一旦鼻头冒出汗珠时，应该说就是对方心里焦躁或紧张的表现。如果对方是重要的交易对手时，必然是急于达成协议，无论如何一定要完成这个交易的情绪表现，因为他唯恐交易一旦失败，自己便失去机会，或招致极大的不利，就使心情焦急紧张，而陷入一种自缚的状态。因为紧张，鼻头才有发汗的现象。

4. 眼睛往下垂表明其蔑视对方

Q君：我是刚入职的新员工，当我跟一位同事说话时，我发现他的眼睛总是往下垂。他为什么会出现这样的举止呢?

职场达人：跟对方说话时，他的眼睛总是往下垂说明他看不起你。作为一名新员工，你可要努力地做出业绩来，让他对你刮目相看。

【情景再现】

吴晓莉是销售部刚入职的一名新员工，她性格外向，活泼可爱。一到公司，见到同事，就微笑着跟他们打招呼，大多数同事都报以微笑。

然而，离她座位最近的一个同事，见到她的微笑，却没有任何反应。由

于彼此的座位离得特别近，午休时，吴晓莉便主动找这位同事聊天。

“您好！我叫吴晓莉，我是新来的同事。”吴晓莉微笑着向她自我介绍道。

“您好！”这位同事神色冷漠地说道。

吴晓莉感到十分不解，这位同事说“您好”时，并没有正视她，而是眼睛往下垂，好像在看下面的什么东西。

“请问你来公司多长时间了？”吴晓莉依然柔声柔气地问道。

“五年！”同事说这话时，语气里充满了傲慢无礼。

“哦！”吴晓莉见他对自己不冷不热的样子，便及时地打住了。

坐在电脑旁边，吴晓莉郁闷不已。本想跟老同事学点经验，没想到碰了一鼻子的灰。这时，她突然想起自己刚才心中升起的疑惑。于是，就在百度上查了起来。一查，答案就出来了。原来，她眼睛往下垂是蔑视对方，看不起对方。当时，吴晓莉暗暗下定决心：我一定要努力工作做出业绩来，等我做出业绩来时，看你还轻看我不？

皇天不负有心人，在吴晓莉的努力下，两个月后，她就签下了三个单子。这让同事们都刮目相看，那位原本轻视她的同事，这时也笑着对她竖起了大拇指。

刚走进一家新公司，你对这里的一切都是陌生的。当你努力跟一个同事说话时，但他的眼睛却总是往下垂，你是否也感到迷惑不解呢?

【专家解疑】

孔子曰：“观其眸子，人焉廋哉！”这句话的意思是：如果想要观察一个人，就要观察他的眼睛。因为人的眼睛直接表达了他内心的思想、欲望与情绪。

爱默生曾说过这样一句话：“人的眼睛和舌头所说的话一样多，不需要字典，却能从眼睛的语言中了解整个世界。”事实确实是这样，眼睛是心灵的天窗，而我们的这扇天窗无时无刻不在向外界传播着内心世界的种种信息。

故事中的吴晓莉在与同事说话时，发现同事眼睛总是向下垂。她不知道眼睛向下垂所隐藏的含义。为了解开心中的疑惑，她搜索百度，终于找到了答案。知道这位同事蔑视自己，她虽然生气，但更懂得争气。通过坚持不懈

的努力，她终于让那位同事刮目相看。消除了对方的蔑视心理，跟她相处起来自然不成问题。假如吴晓莉当时没有弄清楚眼睛向下垂的含义，那么那位同事可能会一直用这种眼神来看她。

从上面的故事得知，如果想要知道一个人内心的思想，那么就观察他的眼睛，从他的眼睛里得到答案。

【延伸阅读】

眼睛是一个人的心灵之窗，一个人的想法通常会由眼神流露出来。如果想要观察一个人，就要从观察他的眼睛开始。

※眼睛上扬

眼睛上扬，上睫毛极力往上压，几乎与下垂的眉毛重合，造成一种令人难忘的表情，传达着某种惊怒的表情。

※眼睛眨动

眨眼的系列动作包括连眨、超眨、睫毛振动等。连眨发生在快要哭的时候，代表一种极力抑制的心情。

※眼睛往上吊

这种人心里藏着不可告人的秘密，喜欢有意识地夸大事实，他们性格消极，不敢正视对方。

※眼睛往下垂

这个动作有蔑视对方之意，或者就是不关心对方的情形。这种动作的发出者一般个性冷静，本质上只为自己着想，是任性的人。

5. 眼睛里溢出晶莹的泪珠也是高兴的表现

Q君：今天是情人节，午休时，女同事白珊眼睛里突然溢满了晶莹的泪珠。我以为她跟她男友分手了，便去安慰她。没想到，她却大声笑了出来。

职场达人：人不止在痛苦、难过的时候流眼泪，在高兴、感动的时候，也会流眼泪。白珊流泪很可能是被男友感动得哭了，而不是因为难过而哭！

【情景再现】

一年一度的情人节来临了，浪漫与兴奋弥漫在办公室里。大家早上一见面时，都微笑着祝对方情人节快乐。

柳菇是一个非常漂亮、可爱的姑娘，同事们都非常喜欢她。这一天，原本是开心、快乐的日子。然而，下午下班后，其他同事都陆续走了，而她却趴在办公桌上哭了起来。

尚志强是公司行政主要负责人，他看到柳菇大哭，有些不明所以，以为她失恋了，男朋友在这个特殊的日子里选择了分手。于是就来到她面前，问道："你怎么哭了？"

柳菇抬头一看，发现是尚志强。她急忙抹干了眼泪，用带着哭腔的语气笑着说道："我没什么啊！挺好的。"

尚志强摸着自己的后脑勺很不解地问道："没什么事，怎么还哭了呢？你今天怎么没去约会啊？是不是跟你男朋友分手了？"

尚志强一连串的问话让柳菇哭笑不得，柳菇知道他误会自己了，便笑着说："在今天这个特殊的日子，我高兴还来不及呢？怎么会哭呢？"

"我明明看见你的眼睛里有眼泪。"尚志强不依不饶地问道。

柳菇摸了摸自己的眼角，发现眼角处果然还残留着泪水的痕迹。她有些不好意思地说："我这是高兴的眼泪，不是难过伤心的眼泪啊！"

尚志强转过身去自言自语道："我只知道一个人伤心难过时会掉眼泪，还不知道高兴时也会掉眼泪呢？"

柳菇捂着嘴巴偷偷地笑了。原来男友在QQ上说，今天晚上要给他一个惊喜。他不仅为她准备了玫瑰花、巧克力，还准备了一枚精美的戒指。难怪，她会高兴得掉眼泪。

在职场中，你是不是也这样误解过同事啊，他明明是心情高兴到了极点而掉眼泪，而你却认为他是因为遇到了什么伤心难过的事而流泪？

【专家解疑】

大多数人都知道，一个人伤心难过时，会哭泣。然而，让很多人不理解的是，一个人在高兴激动时，也会使眼泪流出。就如故事中的尚志强一样，不理解柳菇为什么要哭。

高兴激动时为什么会哭呢？这是因为人体里的植物神经系统是一套专管内脏器官、腺体分泌、心脏跳动的神经系统。在这个系统里，有两类功能不同的神经——交感神经和副交感神经。这两种不同的神经互相合作，一起管理着人体里的许多生理活动。眼泪是眼眶里的泪腺分泌物，属于交感神经和副交感神经共同管理下的一个部分。当人们高兴激动时，交感神经兴奋，就会使人流出眼泪来，但量很小。

假如故事中的尚志强知道了人在高兴激动时哭的原因后，也许就不会误解同事柳菇了。同事之间和睦相处，除了要关心对方以外，还需要读懂对方的肢体语言，可别像故事中的尚志强一样，将对方的高兴误解为伤心难过了，闹出了一个笑话。然而，这并不止是一个笑话，更告诉我们：读懂他人微反应背后隐藏的秘密是一件多么重要的事。

【延伸阅读】

人在伤心难过时会哭，在高兴激动时也会哭，在恐惧时还是会哭……如何读懂眼泪里的含义，我们一起来看看：

※伤心难过时通过哭排遣情绪

一般来说，哭是伤心难过的一种表现。因为人的承受能力是有一定的限度，一旦超过这个限度，心理将无法承受。而哭常常是人内心极度痛苦做出的外在流露，是自我保护的“杀手锏”，当一个人陷入可怕的忧虑和绝望状态时，既不思食，又不思睡。这时，想办法让他大哭一场，就能减轻他的痛苦。

据一些学者说，人在哭的过程中，脑垂体会释放出内啡肽，会排出大量的眼泪，而眼泪里含有可以导致痛苦的有害化学物质。人们通过哭泣把眼泪排出来，就是排遣了不良情绪。因此，人就会感到轻松得多。

※高兴激动时哭

眼泪是眼眶里的泪腺分泌物，属于交感神经和副交感神经共同管理下的

一个部分。当人们高兴激动时，交感神经兴奋，就会使人流出眼泪来，但量很小。

6. 一边打电话，一边画圆圈的人内心孤独

Q君：我有一个同事，她总是一边打电话，一边画圆圈，难道她不担心她这样做会影响工作吗？

职场达人：一边打电话，一边画圆圈的人内心孤独，她这样做一般不会影响工作，但对别人的事不关心，态度很漠然。如果你有什么事，请她帮忙，就找错人了。

【情景再现】

杜娟是一家公司的接线员，她每天都要和不同的人通过电话打交道。由于需要经常记录客户的姓名、电话号码和地址，她的办公桌上总是放着很多纸张、好几支笔，以备不时之需。

刚开始工作时，杜娟做得有声有色，为公司作出了不少贡献。但是，在时间无情的吞噬下，她慢慢地对这项工作感到了厌倦。由于常年无法与人沟通，她内心的孤独感与日俱增。再加上这段时间公司常常要求加班，连跟男朋友约会的时间都被压缩了，这更加剧她内心的孤独单。因此，备受孤独摧残的她不知道从什么时候，开始喜欢上了一边接打电话，一边在纸上信手涂鸦，而且特别喜欢一圈一圈地在纸上画个不停。

一天下班后，有一个客户打进电话来，她又开始不自觉地在纸上画了起来。这时，同事小王朝了她走了过来。原来在中午吃饭时，小王请她帮自己联系一个很重要的客户。杜娟一口就答应了下来。

小王站在杜娟旁边，大约站了两分钟后，杜娟才发现。她抱歉地指了指手中的电话，意思是让他等一会儿。

大约五分钟后，杜娟接完了电话。小王正想问什么，不想，杜娟放下笔先问道："怎么了，小王？"

小王吃了一惊，但很快就冷静地说道："娟子姐，你真是贵人多忘事啊！中午您答应我的事……"

杜娟眨了眨眼睛，一脸茫然地问道："什么事啊？"

"就是请你帮我联系一下一个客户！"

"哦。不好意思，不好意思，我明天一定帮你问。"杜娟早把这件事忘到了九霄云外，很不好意思地说道。

在职场中，你有没有遇到过这种明明答应帮你忙，结果却忘到九霄云外的同事？

【专家解疑】

德国波恩心理学研究所的专家们通过观察人们在打电话时做的多余动作，得出了一个结论：60%以上的人在打电话时都喜欢在小纸片上信手涂鸦。一些心理学家针对此种现象，对这些"画家"进行了测试，发现他们的"画作"基本上都如实地反映了"画家"的性格习惯。这种涂鸦作品从本质上反映了一个人的一些潜意识特征。当一个人一边打电话，一边不自觉地在纸上乱涂乱画时，他的潜意识里的信息就会不由自主地宣泄出来。

故事中杜娟一边打电话，一边画圈子就展示出她潜意识里的孤独感。由于她内心孤独，大多数时间想的都是自己，便很少注意别人的感受，自然对别人的事漠不关心，总觉得那些事情简直就是对自己的一种干扰。因此，她就会把全部精力集中在自己身上。当同事小王问起时，她依然一脸茫然，让小王哭笑不得。

俗话说："会怪人怪自己。"小王在责怪杜娟没把自己的事放在心上时，更应该责怪自己找错了人。假如他平常注意到杜娟这一习惯，并正确解读习惯背后所隐藏的秘密，那么他就不会把这么重要的事托付给杜娟去办了。

从上面的故事中，我们得出一个结论：在与同事相处时，假如你有非常重要的事情需要拜托同事去做，那么千万不要找喜欢一边打电话，一边画圈

的人。只有找对人了，事才能办成。而要想找对人，那么首先就要学会识别人，而识别他人就需要你读懂对方微反应背后的秘密。

【延伸阅读】

※边打电话，边画圈的人内心孤独

一个喜欢边打电话，边画圈的人内心独孤。这类人只注重自身感受，对别人的事情一点也不关心，甚至态度还有些漠然，总觉得那些事情是对自己的一种干扰。因为这时候的他已经把全部精力都集中在了自己身上。

※边打电话，边画花或者太阳的人内心脆弱

如果一个人喜欢一边打电话，一边画太阳或者花的话，就说明他的内心极度脆弱。这类人表面上给人一种快乐的感觉，但实际恰恰相反，非常渴望他人的关心与安慰。因此，不由自主地将这种热情表现在了纸上。

※边打电话，边画格子的人心情正值尴尬期

如果一个人喜欢一边打电话，一边在纸上画满格子，那么就表明他现在正陷入一种不体面或者尴尬的境地，或多或少地感到不自信。

※边打电话，边画十字的人内心苦恼

如果一个人喜欢边打电话，边画十字，则表示他有一种过失感，此时正感到苦恼或自责。

※边打电话，边画小人的人内心无助

如果一个人喜欢边打电话，边画非常简单的小人，则表明他此刻内心无助，或者有意逃避某种责任。当他在需要坚决否定但又无法开口的时候就会画这种小人。

7．不停地抓挠耳垂、耳背表明其内心焦虑

Q君：今天上班时，我发现一个同事不停地用手抓挠耳垂、耳背。我不

知道他这是怎么了？

职场达人：不停地抓挠耳垂、耳背表明其内心焦虑，你应该走过去主动询问对方，主动帮助他，使对方顺利渡过焦虑困境。这样，你和对方的距离将会大大接近。

【情景再现】

王波是一个非常细心的人，不仅对待工作细心，而且对他人也非常细心。在办公室里，他总能时刻观察到周围人的动作变化并解读出其中的意思，进而主动帮助他人，赢得了同事们的一致认可。

一天，王波在工作之余，不经意地抬头看了一眼周围。很快，他发现新来的同事李璐背着他，正盯着电脑，一只手不停地抓挠耳背。

李璐不停地抓挠耳背这一动作引起了王波的注意，根据他的经验判断，李璐此刻正为什么事感到焦虑不已。于是，他悄悄地来到李璐跟前问道："请问你现在需要帮助吗？"

李璐一听，很惊讶地说道："嗯，我对电脑不够熟悉，不知道为什么，Word无法打开。我从上班弄到现在也没有弄好。"

王波一看是很常见的问题，什么话也没说，三下五除二就帮李璐把这个问题解决了。李璐连忙说谢谢。

王波笑着说："不用谢。"李璐还想说什么，王波却已转身离去。下班后，李璐找到王波，问出自己心中的疑惑："你怎么知道我当时需要帮助啊？"

王波大笑道："是你不停地抓挠耳背这个动作透露出了你内心的焦虑啊！"

在同事急需帮助时，你是否及时地送上你的帮助？要想送上及时的帮助，首先就要通过解读对方的肢体语言，察觉出对方内心需求。

【专家解疑】

小时候，当父母骂我们时，我们会不自觉地用两只手堵住自己的耳朵。因为我们不想听父母骂自己的声音。长大后，我们不想听别人说话，我们也会用手堵住耳朵，并且还会抓挠耳朵！

其实，很多人都有抓挠耳朵的习惯，但是抓挠不同的部位代表着不同的

意思。比如，摩擦耳郭背后代表非礼勿听，不停地抓挠耳垂、耳背表明其内心焦虑，把整个耳郭折向前盖住耳洞表明其很不耐烦，用指尖掏耳朵表示不屑。

故事中的王波就是通过李璐不停地抓挠耳朵的动作看出了端倪，猜出她内心焦虑不已，需要他人帮助。因此，他主动地询问李璐是否需要帮助。果然，李璐遇到了困难，正在寻求帮助。所以，王波的帮助使李璐渡过了焦虑困境，他们的关系也更进了一步。

在职场中，如果你看到某个同事不停地抓挠耳垂、耳背，那么你不妨主动走过去询问他有什么事需要你帮忙。也许你这么一个顺手的小忙，就能赢得同事极大的肯定，从而建立良好的人际关系。

【延伸阅读】

很多人都有抓挠耳朵的习惯，但是抓挠不同的部位代表着不同的意思。现在，我们一起来解读这些密码吧！

※摩擦耳廓背后：非礼勿听

当你与一个人说话时，对方下意识地用手指摩擦了一下耳廓背后，这表示出听话人“非礼勿听”的心理。他是想通过摩擦耳朵来阻止这些话完全进入自己的耳中。如果你发现了对方做出了这个举动，最好中止谈话。

※不停地抓挠耳垂、耳背表明其内心焦虑

一般来说，人们在心中焦虑不安时，总会有不停抓挠、不停在座位上乱动等动作，这持续的小动作正反映出对方焦躁不安的内心。如果此时你能看出其中的端倪，主动询问对方，主动帮助对方，使对方顺利渡过焦虑困境，那么你和对方的距离将会大大拉近。

※把整个耳廓折向前盖住耳洞表明其很不耐烦

用耳廓盖住耳洞，是直接阻止不愿意听的话进入耳朵的表现，是所有抓挠耳朵部位中最直接传达不耐烦信息的动作。如果在你与别人交谈时，对方把整个耳廓折向前盖住耳洞，那么你就应该立刻中止目前的谈话，因为对方的这一动作正在告诉你：“我不想再听你说了，我已经听得够多了。”

※用指尖掏耳朵表示不屑

假如你正热情高涨地说一件事，而对方却把指尖伸进耳道里掏耳朵。这

个动作表示对方对你不敬，或者对话题不屑一顾。在这种情况下，你可以很礼貌地提醒对方，微笑着询问对方："您在听吗？您有什么看法？"如果是领导或者长辈，你就应该考虑转换话题或者给对方发言的机会。因为这样说对方的心思不在你的话题上，而在他自己身上。所以，交流不会取得任何效果。

8. 同事用手指敲击桌面表明其内心有抵触情绪

Q君：今天开会时，我作为总经理秘书代表总经理上台讲话。在我讲得慷慨激昂时，意外地发现有一个同事不停地用手敲击桌面，一副心不在焉的样子。他是不是对我有抵触情绪，这是在抗议吗？

职场达人：当你讲话时，对方用手指不停地敲击桌面表示他对你的观点产生了抵触情绪，是抗议的表现。假如他敲得越快，就表明他内心越急躁、厌烦。

【情景再现】

闻静是一家广告公司总经理的秘书。她人如其名，温柔文静，工作负责，深得总经理的喜欢。因此，总经理出差，或者有事不能赶回来开会，就由闻静全权代理。

这一次开会，总经理在外地出差，一时赶不回来，于是便委托闻静代表他讲话。在会议上，闻静慷慨激昂地传达着总经理的意见。然而，就在这时，闻静意外地发现公司的一位主管正用手指敲击着桌面，而且敲击的力度还非常大。闻静看了看他，而那位主管却不看闻静，头歪向另一边，依然敲击着桌面。

略懂心理学的闻静见到主管这种动作，很清楚他对自己的观点产生了抵触情绪，是表示抗议，他敲得越快，就表明他内心越急躁、厌烦。她环视了一下在场的成员。很显然，主管这一动作影响了会议的进行，每一位成员脸

上都露出了乏味的神情。大家对主管的举止很不满意。可是，毕竟在开会，谁都不能出来阻止主管这种举止。

闻静决定让会议正常进行，她很清楚这位主管比较势利，不太关注公司的发展，却非常关注自己的工资什么时候涨，涨多少。于是，闻静话锋一转，结束了公司发展的话题，转而转向公司员工待遇的下一步规划。

果然不出闻静所料，那位主管一听员工待遇规划，立马来了精神，停止敲击桌面的动作，全神贯注地倾听闻静讲话。这时，他突然意识到什么。

闻静见到他这一动作，嘴角露出了一抹不易察觉的笑容。就这样，会议圆满结束。会议结束后，那位主管很不好意思地冲闻静笑了笑。

在会议上，你慷慨激昂讲话时，有同事不仅没有认真听你讲话，还不停地敲击桌面，影响其他同事，你怎么处理这件事呢?

【专家解疑】

用手指轻叩桌面，这是中国茶文化里的一个礼数。通常情况下，当别人给你倒完茶以后，你手指敲击桌面代表对对方的尊重。

不过，在当今的社交场合，用手指敲击桌面所表示的意思就不是礼数了，而是可以诠释对方内心情绪的一种肢体动作。比如，当公司总经理在例会上大声讲公司的规章条例时，有些员工眼睛盯着某个地方，手指在桌面上不停地敲击着。很显然，这些员工对总经理的话题已经产生了厌烦情绪，并不拥护总经理的观点。

故事中的闻静就遇到过这种情况，当她在会议上慷慨激昂地讲话时，公司的主管却不停地敲击着桌面。闻静深知主管对自己的观点产生了抵触情绪，用这一动作来表达自己的抗议。不过，他这一动作影响了会议的进程，更影响了与会人员的心情。要想阻止对方继续这个动作，消除其抵触情绪，那么最好的方式就是讲他感兴趣的话题。因此，闻静便转移话题，阻止主管继续这个动作。闻静这一举动不仅使会议正常进行，还与主管建立了友好的情谊。

在会议上，你慷慨激昂讲话时，有同事不仅没有认真听你讲话，还不停地敲击桌面，影响其他同事。这时，你需要做的就是转移话题，聊他感兴趣的话题。

【延伸阅读】

在社交场合，用手指敲击桌面是是诠释对方内心情绪的一种肢体动作。这种动作在不同的情景下有不同的意思，我们一起来看看：

※用手指敲击桌面是思考时的辅助动作

我们常在电影里看到这样一个场景：沉稳的男主角坐在光线暗淡的书房里思考着问题，眉头紧锁、目光专注，手指不停地敲击着桌面。很显然，用手指敲击桌面是一个人在思考问题时伴随的辅助动作。需要注意的是，当领导手指敲击桌面，并且敲击的力度很大，那么就说明他此时思考的问题十分沉重，他用这个动作来减轻压力。

※用手指敲击桌面是悠闲自得的信号

有时候，当一个老人哼唱着小曲、微闭眼睛，并用手指敲击桌面时，我们能感觉出这位老人此时悠闲自得，正沉浸于目前生活状态的满足之中。当然，这个动作代表的这种意思不仅适用于老人，任何人的悠闲自得状态都可能通过这个动作来传达。

※用手指敲击桌面表明其内心有抵触情绪

假如你在与别人交谈时，对方的手指开始在桌面上运动起来。很显然，他对你的观点或者话题产生了抵触情绪，他的心情有些急躁，注意力涣散。因为他已经分配一些注意力在他的手指运动上。手指敲击桌面的速度越快，说明对方心里越急躁，越厌烦。如果你换一个话题，也许对方就立即停止手指敲击桌面的动作，并且全心贯注地听你讲话。

〉〉本章小结：

1. 露出满不在乎表情的同事

露出满不在乎的表情并不是真的不在乎，反而是内心强烈不满的表现。

见到同事露出满不在乎的表情时，要找到他内心不满的原因，并想办法消除其不满。

2. 视线游移不定的同事

游移不定的视线表明他此时正心神不宁，害怕你看出什么端倪来，很可能有什么事瞒着你哦！面对这种情况，你要弄清他隐瞒了你什么事情。

3. 鼻子胀大的同事

鼻子胀大表明其内心恐惧不已。如果你见到鼻子胀大的同事，千万不能做出让他感到更害怕的事。否则，就会加重他内心的恐惧感。

4. 眼睛往下垂的同事

与同事说话时，他的眼睛总是往下垂说明他看不起你。要想与这样的同事友好相处，就需要用成绩证明自己的实力，让对方刮目相看。

5. 眼睛里溢出晶莹泪珠的同事

眼睛里溢出晶莹泪珠并不一定代表悲伤，有时候也代表高兴。在与同事相处时，不要误解对方眼泪所表达的意思哦！

6. 一边打电话，一边画圆圈的同事

一边打电话，一边画圈子展示出一个人潜意识里的孤独感。这种人很少注意别人的感受，自然对别人的事漠不关心。所以，千万不要把重要的事交给这种人去完成。

7. 不停地抓挠耳垂、耳背的同事

不停地抓挠耳垂、耳背表明其内心焦虑，他很可能遇到什么困难事了。你不妨走过去询问一下他是否需要你的帮助。

8. 用手指敲击桌面的同事

同事不停地用手敲击桌面表明其内心有抵触情绪，假如你正在讲话，对方做出了这个动作，那么你不妨转移话题。

中篇

解读职场行为密码，让你迅速成为职场达人

第七章

态度比能力重要，解读下属微表情揣摩其工作态度

对一个领导来说，管理好下属就是自己的本职工作。可是，如何管理好下属，如何发挥下属的潜力，让下属全心全力地为公司创造效益？首先就要通过解读下属的微表情，揣摩其工作态度。态度决定一切。对一个管理员来说，只有找对人了，才能做对事。

1．走路沉稳的人做事务实

Q君：我需要从下属中提升一个部门副手，其中有两个人都很适合，他们一个走路沉稳，一个走路匆忙，我应该提升谁呢?

职场达人：副手必须要务实啊！一般来说，走路沉稳的人务实，走路匆忙的人讲究工作效率，是一个典型的行动主义者，更适合当一把手。我看你还是提升那个走路沉稳的人吧!

【情景再现】

蒋乐兵与郭世平是同一天进入公司销售部的同事，他们从那时起就建立了深厚的友谊，中午时两人一起吃饭，下班时一起坐车回家，两人就如亲兄弟一般。同事们也常常说他们俩真是形影不离的铁哥们。

蒋乐兵比郭世平大一岁，他走路沉稳，不管遇到了多么重要紧急的事，他都是不慌不忙的。在工作中也一样，他对待工作总是不温不火，一副磨磨蹭蹭、慢吞吞的样子，即使别人说什么，他也不会在意什么，更不会加快自己做事的速度。销售部每个月都要制订销售计划，蒋乐兵的销售计划总是那个数值，并且基本上都能如数完成。

与蒋乐兵截然相反的郭世平，他走路匆忙，步伐急促，只要决定做什么事情，都会立即去做，绝不会拖泥带水。相对来说，郭世平更加充满活力、喜受运动，即使都穿西装、打领带都比蒋乐兵精神得多。每个月在制订销售计划时，他总会多写一点，即使完不成，他也觉得那是一种激励。

蒋乐兵与郭世平都很敬业，但郭世平的工作业绩却比蒋乐兵高出很多。一转眼，新的销售年度来了，销售经理被一家猎头公司给撬走了，副经理晋升为经理，需要在下面的员工中挑出一名副经理。大家都争先恐后地递出申请，而蒋乐兵却像什么事也没发生一样，随便写了一份推荐书交差了事。

晋升的经理认真地审过了这些申请书，他从中挑出了两份，一份是蒋乐兵的推荐书，另一份是郭世平的申请书。经理仔细作了对比，他很清楚郭世平的能力高于蒋乐兵，但作为副手更需要的是务实。于是，他便着重考察两人谁更务实。

通过仔细观察，经理发现蒋乐兵走路沉稳，郭世平走路匆忙。因此，蒋乐兵总是走在郭世平后面，好像郭世平在等蒋乐兵一样。经理由此断定，蒋乐兵更务实。于是，便提拔了蒋乐兵为副经理。

接到任命通知，蒋乐兵感到疑惑不解，于是就去问经理为什么没有提升郭世平。经理笑着说："务实的工作态度是作为一个副经理必不可少的条件，从你们的走姿中，我发现你走路沉稳，比较务实，而他走路匆忙，做事更讲效率。"

蒋乐兵这才恍然大悟。

上司提拔谁，绝不是无缘无故的，而是有他自己的考量。作为一名上司，要提拔一个副经理，在走路沉稳与走路匆忙的人中，你会选择谁?

【专家解疑】

一个人走路的样子千姿百态，各不相同，给人的感受也各个相异。走姿除了能显示自己的教养与风度之外，还能表露出一个人的心理活动。人的性格与行动有着很大的关系，从一个人走路的姿势就可以推断出其当时的心理状态。

一般来说，走路沉稳的人更务实。他们走起路来步伐平缓，看上去总是不紧不慢的。他们典型的现实主义者，凡事都讲求稳重，做任何事情都是"三思而后行"，绝不会好高骛远、不顾实际。故事中的蒋乐兵就是这样的

人，上司之所以会提拔他，就是因为他通过观察蒋乐兵沉稳的走姿，揣摩出他务实的工作态度，而副经理正是需要这种务实的工作态度。所以，在务实的蒋乐兵与能力强的郭世平中间，他选择了提拔蒋乐兵。

作为一名上司，了解下属的性格与工作态度非常重要。只有了解了下属的工作态度，才能对号入座，给他安排相应的职位，从而发挥出他们的潜力。

【延伸阅读】

人走路的样子千姿百态，各不相同，给人的感受也各个相异。作为一名领导应该多观察下属的走姿，从他们的走姿中，你能发现意想不到的秘密哦！

※走路沉稳的人做事务实

走路沉稳的人从来都是不慌不忙的，哪怕碰到了最重要最紧急的事。这种人办事历来求稳，无论做什么事情都要“三思而后行”。他们比较讲究信义，比较务实，一般来说，工作效率很高，说到做到。

※走路前倾做事严格

有的人走路总是习惯上体前倾，而不是昂头挺胸。这种人的性格比较内向和温和，为人比较谦虚，一般不会张扬，很注意严格要求自己，很有修养。

※走路低头没有目标

有的人走路的时候总是拖着步子，把两只手插进衣袋里，头常常低着，只埋头拉车，不抬头看路，不知道自己最终要去哪里。这样的人往往是碰上了难以解决的问题，到了进退维谷的境地。很多快要走人绝境的人常常有这样的表现。

※步伐矫健的人思维灵活多变

步履矫健，轻松自如，灵活敏捷，富于弹性，这种人使人联想到年轻、健康、充满活力。

具有这样步态的人，一般都是正人君子。当然，应该透过现象看本质，不要被假象所迷惑。

※走路匆忙的人行动力强

走路匆忙、步伐急促的人是典型的行动主义者，他们精力比较充沛，精明能干，适应能力特别强，勇于面对生活和工作的各种挑战，做事讲究效率，从不会拖泥带水。

※小碎步，快节奏走路的人保守

这类人多是保守而又呆板的人，他们的步伐通常很快，常常走小碎步，手臂的动作也是非常机械呆板。

2. 喜欢在名片上印上绰号的人没有责任感

Q君：听说可以从一个人的名片上来识别一个人的性格与工作态度，那么，名片上印着绰号的人对工作的态度怎么样?

职场达人：一般来说，名片上印着绰号的人没什么责任心，你可不要把重要的事交给他去办啊!

【情景再现】

陆小峰是一个市场业务员，他的工作能力很出色，懂得如何跟客户交流、沟通，时不时地拿下一个大单。但他有一个很不好的习惯，总喜欢在自己的名片上印上绰号。经理在赏识他之余，总是时不时地提醒他改掉这一不良习惯。然而，他虽然口上常说改，但从来不曾改过。

有一次，公司有一个非常重要的单需要去签。市场经理思来想去，总觉得陆小峰是最好的人选，因为他的谈判能力很强，相信他一定能圆满完成任务。

这天，市场经理与陆小峰一起来到总经理的办公室。市场经理先向总经理介绍陆小峰，言语中不乏吹捧之意。正在陆小峰得意之际，总经理说道：“把你的名片给我看看。”

陆小峰不明所以，立即递上自己的名片。总经理拿到名片一看，发现名片上并没有印着他的名字，而是印着一个绰号。他看到这里，不由自主地皱起了眉头。过了一会儿，他便吩咐陆小峰先出去。

陆小峰出去后，总经理对经理说道："我觉得他不能担当这份重任。"

市场经理惊讶地问道："何以见得？"

"你没发现他的名片上印着绰号吗？"总经理指着陆小峰的名片说道。

"我知道，我还一度地提醒过他，但他说这是他的个人习惯。所以，我也没太在意了。"市场经理想了想说道。

"名片上印着绰号的人没有责任感，你怎么能把这么重大的任务交给一个没有责任感的人去完成呢？"总经理有些生气地说道。

市场经理一听，便立即解释道："他的谈判能力真的很强，前几天还签了一个大单呢。整个市场部没有谁的业务能力比他更强了。"

总经理叹了一口气，没再说什么。果然不出总经理所料，那天陆小峰去见那位客户时，因为迟到，客户非常生气地走了。

市场经理把一项重要的任务交给一个没有责任心但谈判能力很强的下属去完成，这样的决策对吗？

【专家解疑】

几乎每一个人，都有一张印满自己头衔的名片。名片的种类各种各样，有的内容非常复杂，头衔颇多；有些像艺术家的手笔，构思新颖；有些则特别简单，只是打上自己的名字和电话，甚至连地址也不标注，不外乎是告诉别人有这么一个人的存在。

从某种程度上说，名片是让他人认识自己的一个窗口，有的名片甚至囊括了一个人一生的成就和所得。所以，通过名片看一个人是一个十分有效的方法。

故事中的市场经理完全不懂名片背后的含义，认为陆小峰那只是个人的一个习惯而已，并没有放在心上。然而，让他没想到的是，正是他的大意给公司造成了巨大的损失。总经理虽然通过陆小峰喜欢在名片上印上绰号这一

行看出他是一个没有责任心的人，但是却没有考虑到一个人的责任心大于一切。假如他当时找一个责任心很强，但谈判能力不及陆小峰的人去见这个客户，也许胜算可能会更大。

因此，作为一名上司，在交待下属任务时，不妨先看清对方的工作态度。而名片囊括了一个人一生的成就与所得，不妨从这里找到突破口。

【延伸阅读】

从某种程度上说，名片是让他人认识自己的一个窗口，有的名片甚至囊括了一个人一生的成就与所得。所以，通过名片看准一个人是一个十分有效的方法。

※喜欢在名片上用粗大字体印上自己名字的人表现欲强

这类人多表现欲望强烈，他们总是不时地强调自己，凸显自己，以吸引他人注意的目光。这种人的功利心一般都是很强烈的，但在为人处世方面却表现得相当平和与亲切，具有绅士风度。他们最擅长使用某些手段来达到自己的目的，他们的外表和内心经常会相当不一致，在表面他们是相当随和的，但实际上，不容易让他人真正地靠近。他们善于隐藏自己，为人处世懂得谨慎行事，更能把握分寸，使一切都恰到好处。

※在名片上不印任何头衔的人个性较强

这类人大多个性较强，他们讨厌一切虚伪、虚假、不切合实际的东西。他们并不十分看重自己的身份和地位，也很少考虑他人对自己的看法，他们只喜欢按照自己的意愿去做事，而不是被他人支配和调遣。而与此同时，他们也很少对别人指手画脚，发号施令。他们一般具有超乎一般人的想象力和创造力，所以经常会有所创新和突破。

※名片的质地、形状和色泽都显得相当另类的人喜欢独来独往

这类人的表现欲望相当强烈，而且喜欢卖弄。他们多喜欢无拘无束，自由自在的生活，自己愿意干什么就干什么。这种人大多头脑灵活，有不错的口才，但他们习惯独来独往，我行我素，所以除了自己的东西以外，对其他任何事物很难产生浓厚的兴趣。他们是非善恶往往分得很清楚，并且表现出来也会让人一目了然，所以他们会经常招惹一些麻烦。在人与人的交往中，

他们缺乏足够的协调性，人际关系并不是很好。

※喜欢用轻柔质感的材料制作名片的人富有同情心

这类人具有很强的审美观念，不太轻易与人发生争执。在条件允许的情况下，他们会尽力去原谅对方。他们比较富有同情心，会经常去帮助和照顾他人。但这一类型的人不算太坚强，意志薄弱，常会给自己带来一些失败和麻烦。

※在名片上附加自己家里的住址和电话的人具有较强的责任感

这类人大多是具有较强的责任感，否则他们不会把自己家里的地址和电话印在名片上。这样，如果他不在办公室，对方一定会找到家里来，把事情解决。而与此相反的，恰恰有许多人为了逃避工作上的麻烦，而拒绝告诉他人自家的地址和电话。

※喜欢在名片上加亮膜，使名片具有光滑效果的人爱慕虚荣

这类人在外表上看起来多显得热情、真诚和豪爽，与人相交十分亲切和善，但这可能只是他们交往中惯使的一种敷衍手段，实际上，他们多是虚荣心都比较强的人。

※在名片上印有绰号的人责任感不强

这类人的叛逆心理大多比较强，做事常无法与其他人合拍。他们为人处世一般是比较小心和谨慎的，但有些神经质，常常会有一些无端的猜疑，猜疑别人的同时也怀疑自己，这使得他们很容易产生自卑感，在遇到挫折和困难的时候，缺乏足够的信心，总是想妥协退让。从某一方面来讲，他们没有太多的责任心，并且总会想方设法来逃避自己该负的责任。

3．把办公桌与抽屉收拾得整整齐齐的人做事井井有条

Q君：都说从一个人整理办公桌的态度能看出一个人的工作态度，那我

是不是应该注意观察新员工是怎么整理办公桌的?

职场达人：这样做就对了，在办公室里，办公桌是最容易泄露一个人工作态度的地方。你仔细观察，就能获得意想不到的收获哦!

【情景再现】

周小兰与赵佳一同进入公司担任行政文员，她们都长得清秀可人，都是本科毕业生。但是，周小兰性格比较内向，而赵佳的性格则比较活泼开朗。

她们两个来公司没几天，行政经理的助理就辞职了。因此，行政经理便考虑从行政文员中提拔一个助理。不管是学历，还是相貌，毫无疑问，周小兰与赵佳都是最佳人选。因此，这几天，行政经理有意识地跟周小兰与赵佳两人接触，以便了解她们的能力与工作态度。

经过几天的接触，行政经理发现周小兰的性格比较内向，而赵佳的性格则比较活泼开朗。当然，赵佳的性格更适合担任行政助理的职位。

就在行政经理打算提拔赵佳任行政助理时，他意外地发现赵佳的办公桌面与抽屉都是乱七八糟的。他心里不由得一惊，他想起有一本书里说，把办公桌面与抽屉都弄得乱七八糟的人喜欢凭一时冲动做事。他们做事不拘小节，经常是马马虎虎，得过且过。自然，这类人不会整理上司的办公桌，更不可能做好行政助理这份工作。

行政经理沉思了一下，又来到了周小兰的办公桌前。他发现周小兰的办公桌与抽屉都收拾得整整齐齐，各种物品都放在了应该放在的位置上，给人一种特别舒服的感觉。这类人做事井井有条，相对而言，很适合助理的工作。

通过一番考察，行政经理最终决定提拔周小兰为行政经理的助理。

作为一名上司，你在选用或者提拔一个人时，你是否仔细地考察过他的办公桌与抽屉?

【专家解疑】

办公室里，办公桌是最容易泄露一个人工作态度的地方。作为上司，如果你想知道新来的员工拥有什么样的工作态度，不妨注意观察他整理办公桌

的行为举止。

故事中的行政经理通过一番比较，最后选择提拔性格比较内向的周小兰。这是他仔细观察周小兰与赵佳办公桌后所得出的结果。从她们办公桌的状态，行政经理看出了她们的工作态度，周小兰把办公桌面与抽屉都整理得整整齐齐，这充分说明她是一个做事井井有条的人，工作肯定极有效率。而赵佳虽然性格开朗、活泼，但她却把办公桌与抽屉弄得乱七八糟的，她做什么事都欠缺考虑，仅凭一时冲动做事，自然很容易把事情搞砸。经过权衡，行政经理最终决定提拔周小兰为助理。

假如行政经理当初没有注意到周小兰与赵佳的办公桌，也许他就用人不当了。既影响了公司形象，还降低了工作效率。

从上面的故事中，我们得出一个结论：在并不熟悉下属的情况下，如果想了解其工作态度，最好的方式就是观察他的办公桌。从办公桌，你能发现许多秘密哦！

【延伸阅读】

在办公室里，办公桌是最容易泄露一个人工作态度的地方。作为上司，如果你想知道新来的员工拥有什么样的工作态度，不妨注意观察他整理办公桌的行为举止。

※办公桌与抽屉收拾得整整齐齐的人做事井井有条

不管是办公桌的桌面上，还是抽屉里，都是整整齐齐的，各种物品都放在该放的位置上，让人看起来有一种相当舒服的感觉。这表明办公桌的主人办事极有效率，他们的生活也很有规律，该做什么事情，总会在事先拟定一个计划，这样不至于有措手不及的难堪。他们很懂得珍惜时间，能够精打细算地用不同的时间来做更有意义的事情。但是他们习惯了依照计划做事，所以，对于一些意料之外发生的事情，常常会令他们感到不知所措。在这一方面，他们的应变能力显得稍微差一些。

※抽屉和桌面都是乱七八糟的人凭一时冲动做事

这类人待人多相当亲切和热情，性格也很随和，做事通常只凭自己的喜好和一时的冲动，三分钟热度过后，可能就会自然而然地放弃。他们缺少深

谋远虑的智慧，不会把事情考虑得太周密，也没有什么长远的计划。生活态度虽积极乐观，但太过于随便，不拘小节，经常是马马虎虎，得过且过，但是他们的适应能力较一般人要强一些。

※桌面上收拾得很干净，但抽屉内却是乱七八糟的人喜欢耍小聪明

这样的人虽然有足够的智慧，但往往不能脚踏实地地做事，喜欢耍一些小聪明，做表面文章。他们性格大多比较散漫、懒惰，为人处世并不是十分可靠。在表面上看来，他们有比较不错的人际关系，但实际上，却没有几个人是可以真正交心的，他们也是很孤独的一群人。

※各种资料错综交叉地放在办公桌上为人做事虎头蛇尾

各种文件资料总是这里放一些，那里也放一些，没有一点规则，而且轻重缓急不分。这样的人大多做起事来虎头蛇尾，总也理不出个头绪来。他们的注意力常被一些其他的事情分散，从而无法集中在工作上，自然也很难做出优异的成绩。他们也想改变自己目前的这种状况，但是自我约束能力很差，总是向自我妥协，过后又后悔不迭，可紧接着又会找各种理由来安慰自己。

4．打电话习惯性地记下要点的人对工作严谨

Q君：今天，我看到我的一个下属打通电话后需要记信息时才慌慌张张地找便条，真是一点效率都没有。

职场达人：打通电话需要记信息时才找便条的人做事潦潦草草，做到哪才想到那，没有计划性，将很难做成大事。

【情景再现】

吴明是一家电话营销公司的董事长。这天，他拿着公司的报表一看，发现公司收益非常不好。于是，便找业务经理谈话。然而，业务经理总是以市

场萧条为借口来推托责任。但吴明心里很清楚，与其说市场萧条，还不如说公司员工工作不积极。

俗话说：“擒贼先擒王。”为了找出经理的工作破绽，吴明暗中观察他与整个业务部。因此，他开始细细观察每一位业务员及业务经理。很快，他发现业务员打电话的习惯动作完全不一样。

小李是业务部的主管，他打电话前总是先把便条准备在手。只要客户说什么需要记下，他立即拿起笔记下来。吴明曾经看过一本行为心理学的书，书里说这类人对工作非常严谨，他们会注意到一些小细节，绝不会敷衍了事。因此，吴明微笑着从侧面拍了拍小李的肩膀。

然而，当他继续观察时，却意外地发现业务经理一边拿着话筒，一边四处寻找便条。吴明的眉头不由自主地皱了起来，他知道一个打通电话需要记信息时才找便条的人做事潦潦草草，他们做到哪儿想到哪儿，根本就不可能做出什么大事来。于是，将经理降为主管，将主管晋升为经理。

在业务主管升职的那一天，公司召开了大会。吴明在大会上发表了演讲，希望大家以后向现在的业务经理学习，养成严谨的工作作风。

在职场中，如果你发现你的下属一边打电话，一边找便条时，会怎么想呢？

【专家解疑】

故事中的老板为什么将业务经理降为主管，而将主管提升为经理？因为他通过仔细观察，发现经理是一个打通电话需要记信息时才找便条的人，而主管则是一个打电话之前，就会把便条准备好，为记信息做好准备。很显然，主管的工作态度比经理严谨得多。自然，应该得到提升。

相对来说，主管更善于把工作做好，因为从这一细微的动作中，老板发现他思考问题细微周到，会注意到很多小细节，绝不会敷衍了事。像这样的人，既会严格要求自己，又会严格要求员工。老板相信一个团队在他的带领下，一定能提高工作效率。

而经理接通电话需要记信息时才开始找便条，从这个举动可以看出：他做事潦潦草草，做到哪儿才想到哪儿，没有一点计划性，还会敷衍工作。

像这样的人，怎么能带领一个团队提高工作效率？所以，领导作出这样的决定，自有他的道理。

【延伸阅读】

一个人打电话的习惯动作会暴露他的心理，如果你仔细观察，你就会发现它的内在含义哦！

※打电话习惯性记下要点的人做事严谨

打电话习惯性地记下要点的人在接听电话前，就会把便条纸准备在手。他们思考问题很周到，对自己的工作要求严谨，会注意到小细节，绝不会敷衍了事，很善于把工作做好。他们的优势在于考虑周密、重感情，但遇到突发情况，会有点无法适应。

※打通电话需要记信息时才找便条的人做事潦潦草草

在接到电话后需要记下信息时才开始找便条的人，是做到哪儿想到哪儿的人。他们做事缺乏计划性，很懂得随机应变，但往往情绪变化无常，做事潦潦草草，给人一种城府不深的感觉。

※边讲电话，边整理办公桌上文件的人做事不专心

一般来说，一边边做别的事，一边讲电话的人做事不专心。这类人通常一边整理桌上的书与文具，一边接电话，他们说话不专心，还会随着其他事物转移注意力。

※边讲电话，边写下无意义的话的人无聊

一般来说，边说话边写下无意义的话是一种无聊的表现。这不管说什么都无所谓的最佳证据。因此，这一举止表明这种人处在闲得无聊的状态。

5．写字字体垂直者责任感强

Q君：在众多面试者中，我怎么才能找出责任感强的应聘者呢？

职场达人：这还不简单，仔细观察他们的笔迹，从一个人的笔迹中能看出他的性格与做事态度。

【情景再现】

“总经理，他们三个过五关斩六将，进入复试，请你最后定夺。”面试官向总经理介绍道。

“市场部经理已经面试过了？”总经理问道。

“是的，通过交谈，市场部经理发现他们三个各有优势，无法定夺。所以……”面试官毕恭毕敬地回答道。

“好了，我知道了！你把他们的笔试试卷给我看看。”总经理吩咐道。

面试官一边递上笔试试卷，一边说道：“他们都得了90分。”总经理什么也没说，接过试卷，认真地看了起来。

过了一会儿，总经理问道：“谁是乔建军？”

“我是。”一个长相平平的男子站了出来。

“你被录用了。”总经理淡淡地说道。

三个应聘者与面试官都愣住了，他们怎么也没想到，总经理的面试这么快就结束了。面试官想说什么，话到嘴边又咽了下去。

被录取的乔建军没有辜负总经理的期望，来公司一个月后，就签下了一个大单。面试官在高兴之余，不解地问道：“总经理，你当初是怎么筛选的？”

总经理笑着说：“我是从他们写的字看出他们的性格与做事态度。乔建军写字字体垂体，这类人责任感强，注重实践，会根据自己的分析判断来做决定。这样的人正是市场所需要的。然而，其他两个一个喜欢写大字，一个喜欢写小字。喜欢写大字的人做事鲁莽，而喜欢写小字的人观察力与注意力都很强，但他们做事过于谨慎，容易受外界环境影响，更适合从事会计之类的工作。”

总经理说到这里，面试官不由自主地向他竖起了大拇指。

作为公司的管理者，在录取员工时，是否也有举棋不定的时候，如果无

法从谈吐来决定录取谁，还可以从他的日常行为，比如喜欢写什么样的字体来作决定。

【专家解疑】

有一个人曾说了这样一句话："你有一手一塌糊涂的字，就说明你有一颗一塌糊涂的心。"由此可知，我们可以从一个人的字迹看出他的性格与做事态度。

故事中的总经理在难以取舍之际便想到察看一个人的字迹，看他喜欢写什么样的字，从而揣摩出对方的性格与做事态度。一个人的字迹一目了然，乔建军写的字字体垂直，其他两个人一个写大字，一个写细小的字。从他们的字体中，总经理揣摩出了他们的性格与做事态度，很快就作出了决断。

作为公司的管理者，通过字迹来看对方的性格与做事态度不失为一个好方法。因此，在录取员工，或者提拔员工时，不妨注意观察他写的字，从这些字里，你能找到自己想要的答案。

【延伸阅读】

古今中外都有流传，从一个人的字迹能看出他的性格与做事态度，作为一名上司，在员工面试时，不妨注意观察他写的字，从这些字里，你能发现意想不到的秘密哦！

※喜欢写细小字的人观察力好

一般来说，习惯写细小字的人（字体大小在4-2mm之间）有很强的观察力与专注力。他们办事认真细心，但过于谨慎小心，警觉性很高，容易受外界环境的影响，非常在意别人对自己的看法。假如字迹细小，并且越写越往上。这表明书写者注意力非常集中、理智、冷静、善于分析判断、有耐心、仔细，喜欢做一些细致工作。

※喜欢写大字的人做事鲁莽

一般来说，习惯写大字的人（字体大小在6-8mm之间）喜欢引起别人的注意，好表现自己。做事比较迅速但有些鲁莽，喜欢以自我动机为行动导向，做事有目的、有计划，不注重细节。

※字体垂直者责任感强

一般来说，写字字体垂直的人注重实践，独立自主，头脑理智、清晰，根据自己的分析判断来做决定，一旦做出决定后，就不容易改变。自我控制力强，行事谨慎、有节制，认真，忠于职守，责任感与原则性都很强，情感反应不强。

※写扁形的人字具有顽强的毅力

书写扁形字体的人具有坚定的信心和顽强的毅力。他们一般不容易受外界环境的影响，甚至固执己见，喜欢钻牛角尖。做事认真、负责，行事有条理，有计划，但有时刻板僵化，缺乏弹性。

如果扁形字向右倾表明书写者有理想、有抱负、积极进取，勇于开拓，为人热情，热爱生活，乐于助人，很容易与人相处，敢于冒险。

如果扁形字体向左倾表明书写者具有叛逆的性格，上进心很强，能吃苦耐劳，做事持之以恒，坚韧不拔。写这种字体的人清高孤傲，不屑于世俗的事，对现实社会常感愤懑不平，胸怀理想却觉得壮志难酬，内心充满矛盾斗争。

6．“摩拳擦掌”的人工作热情极高

Q君：今天，我给我的下属安排了一项任务，希望他去完成。可是，他接到任务时，摩拳擦掌，似乎不太情愿一样。这是为什么？

职场达人：你安排任务给他，他摩拳擦掌是好事啊！这说明他非常热衷于这件事，正跃跃欲试呢！

【情景再现】

王梦洁是一家公司的后勤文员。她性格开朗、活泼，深得同事们的喜欢。去年五一期间，公司组织员工外出旅游，而旅游地点基本上都是由大家

投票决定。由于王梦洁上大学时学的是导游专业，她有好多同学都在旅行社任职。如此一来，他就能拿到一些较低的价格，并且还有所保障。因此，她自告奋勇，主动向后勤主管提出这事由自己来安排。由于王梦洁安排稳妥，上次大家都玩得很愉快。

今年五一又到了，王梦洁早早地开始上下活动，搜集各种小道消息，跟多位领导打听这次出行有什么计划。

公司的几位领导跟新来的后勤主管讨论了一下，便决定去峨眉山。回到办公室后，后勤主管焦急地在网上搜索旅行社信息。就在他着急不已时，一向热衷于此的王梦洁来到了他的办公室。她一边不断地快速地摩擦手掌，一边笑眯眯地望着主管，兴奋而又大声地说："主管，您把这个任务交给我吧！我有好多同学都在旅行社，我今天下了班就去联系！"

主管转过身来，看到王梦洁不断快速地摩擦手掌的动作，脸上露出了会心的笑容。他笑着说道："好啊！不过，你可得给我安排好了。"

"您就放心吧！主管，这事就交给我好了，包您满意。"王梦洁兴奋地说道。

"嗯，好，那我就放心吧！你先下去吧！"主管微笑着说道。

王梦洁高兴极了，她几乎跳着离开了主管办公室。

当你安排给下属一项任务时，你的下属似乎也出现了"摩拳擦掌"的举止？如果对方不说，你能读懂他这种"摩拳擦掌"的身体语言吗？

【专家解疑】

一般来说，快速"摩拳擦掌"这种动作通常表示对方正怀着一种跃跃欲试的心理。当一个人特别希望做这件事时，就会下意识地做出这种动作。故事中的王梦洁极其热衷安排旅行这件事，因此，她快速"摩拳擦掌"的举动自然而然地表露了出来。王梦洁快速"摩拳擦掌"就表明她心里已经做好全力以赴的准备。后勤主管也心领神会，毫不犹豫地把这件事交给她去完成。

然而，有一些上司并不解其意，看到下属快速"摩拳擦掌"，还以为下

属不乐意去完成。或者误认为下属正在刻意隐瞒自己什么事情。因此，作为上司，很有必要了解“摩拳擦掌”这个动作的含义。

在了解“摩拳擦掌”这个动作的含义时，还必须注意一点：和所有的身体语言一样，“摩拳擦掌”这个动作在不同的情况下，表达着不同的含义。比如，在寒冷的冬天，你和下属一起等车回家，此时他摩拳擦掌是因为他感觉到冷，想借此动作，让自己的双手暖和起来。还有一种可能，有时候，有些下属犯了错也会做出这个动作，这时则表示一种复杂心情。既有期待，又有不安的成分。他既期待能够拥有一个好的结果，又十分担忧可能出现不好的结果。

同样是摩擦双手，不同的背景条件下表示着不同的含义。因此，上司不要一看到下属做出这种举动，就妄自下定论，而应该针对不同的情况具体分析，经过分析、比较后，再得出结论。否则，就可能出现用人不当，或者误解下属的情况。

【延伸阅读】

※缓慢搓动手掌的人正在思考

摩擦手掌的速度不同，表示的意思也不同。一般来说，缓慢地搓动手掌的人，通常会给人一种正在思考的感觉，这让人感觉他正在谋划什么。那么，他接下来所说的话可能隐藏着一些阴谋，不可能百分之百地真诚。如果你遇见这样的人，那就要提高警惕了。

※快速搓动手掌的人热情极高

快速搓动手掌表明此人此时热情极高，对这件事极为热衷，有一种跃跃欲试的心态。一般来说，当一个人特别希望做某件事情时，往往会下意识地做出这个动作。

※天冷时，摩拳擦掌是为暖和双手

天气寒冷时，一个人摩擦双手既不是向谁表明决心，又不是表明他对某件事抱着乐观的态度，或者热切希望班车快点到来。他之所以这样，是因为他感觉到手冷，想借此动作，让自己的手暖和起来。所以，如果你遇到这样的人，大可不必在意。

※下属犯了错摩拳擦掌表明其内心复杂

有时候，下属犯了错误，他也会做出“摩拳擦掌”的动作。他做这种动作表示出其内心复杂的心情。既有期待，又有不安的成分。他既期待着一个好的结果，可是，又担心出现极为不好的结果。

〉〉本章小结：

1. 走路沉稳的下属

走路沉稳的人走起路来步伐平缓，看上去总是不紧不慢的。他们是典型的现实主义者，凡事都讲求稳重，做任何事情都是“三思而后行”，绝不会好高骛远、不顾实际。这类人更适合做副手。

2. 喜欢在名片上印上绰号的下属

名片上印着绰号的人没什么责任心，而责任心大于一切。即使这样的下属很有能力，也不能把一些特别重要的事交给他去完成。

3. 把办公桌与抽屉收拾得整整齐齐的下属

把办公桌面与抽屉都整理得整整齐齐的下属是一个做得井井有条的人，他们有条不稳地完成，工作极有效率。

4. 打电话习惯性地记下要点的下属

打电话习惯性地记下要点的下属对工作严谨，他们思考问题细微周到，会注意到很多小细节，绝不会敷衍了事。这种人严格要求自己，更会严格要求他人。提拔下属时，这类人是最好的选择对象。

5. 写字字体垂直的下属

写字字体垂直的下属非常具有责任感，这类下属也许没有过强的工作能力，但他们强烈的责任感会促使他们不断地提高自己的能力。在面试求职者时，这类人更应该被录取。

6. “摩拳擦掌”的下属

“摩拳擦掌”的下属具有极高的工作热情，他们摩拳擦掌时表明对某件事极为热衷，有一种跃跃欲试的心态。把这项任务交给这种人去完成，是最明智的选择。

中篇

解读职场行为密码，让你迅速成为职场达人

第八章

一分钟拿下订单，解读客户微反应找到突破口

在与客户洽谈时，我们既可以通过自己的身体语言向客户传递各种信息，又可以通过客户有意无意的肢体动作去发现对方的心理。对一个业务员来说，如果能准确解读客户的身体语言，那么就能为成功拿下订单找到突破口。

1．放大的瞳孔出卖客户嘴里的“不”

Q君：今天，跟一个客户洽谈时，发现他说“不”时，瞳孔突然放大了，这是怎么一回事啊？

职场达人：放大的瞳孔会出卖客户嘴里的“不”，也许他心里想的恰恰相反。

【情景再现】

罗中军是一家IT公司的销售主管。最近，他正在与一家大公司谈判商务。谈判对手是一个非常难搞定的客户。他一而再，再而三地要求把整体价格降低5%，并且还威胁罗中军。如果不打折，就不和他们合作，而是去找另外一家更加强劲的对手。

谈判对手的威胁确实让罗中军的心里震动了一下。他很清楚现在市场竞争非常激烈，能谈下来一个单子着实不容易。此时，如果降价了，那么对公司来说无疑会造成很大的损失；如果不降价，那么这笔生意可能就做不了。

正在罗中军犹豫不决时，一同参加谈判的销售副总却斩钉截铁地说道：“不降价！愿签就签，不愿签就拉倒！”说完，还摆出一副爱搭不理的表情。

这时销售主管罗中军感到迷惑不解，认为副总这样做太过冒险了。他本想阻止副总，但让他没想到的是，他还没说出口时，谈判对手就答应签单了。

为此，公司还特意举办了一个庆功会。在庆功会上，销售主管罗中军举起酒杯说道：“副总，真是太佩服你的胆量了！”

“说实话，我真没有那么大的胆识，光靠胆子，什么生意也得亏，什么单都拿不下来。”

罗中军更加诧异地问道：“那我就真不明白了，如果不是您的气场压住了地方，他们怎么会跟我们合作呢？您是不是有内线啊？”

副总喝了一口酒，大笑道：“也可以这么说。但是，我用的内线可不是那种商业间谍，而是对方的身体。也许，你没有注意到，在我跟他们第一次洽谈业务的时候，他们就已经对咱们的项目很感兴趣了。那时候我仔细地观察了他们的反应。我发现他们看我们的项目时，眼睛越来越亮，瞳孔放大。那一刻，我就断定，这次我们一定能够吃定他们。果然，在我坚决不退让的情况下，他们乖乖就范了。他们说的另外一家更强劲的公司，只不过是一个幌子，其实他们非常害怕失去我们的订单。”

销售主管罗中军恍然大悟。

在与客户洽谈时，如果你不注意观察对方的肢体动作，你很可能被客户嘴里说出的“不”所忽悠。

【专家解疑】

一般来说，人的瞳孔在黑暗的地方会放大，而在明亮的地方会缩小。但一些心理学家经过研究得出结论：人的瞳孔不只受光线强弱的影响，还受心情的影响。心理状态的变化也会使瞳孔放大或缩小。我们一起来看看美国心理学者爱德瓦斯·海丝曾做的一个实验。

爱德瓦斯·海丝选择了男女两组被测试者，分别给他们放映五张幻灯片，五张幻灯片的内容有婴儿、怀抱婴儿的母亲、男性裸体照片、女性裸体照片和风景画，并对被测试者的瞳孔进行摄影记录。结果显示瞳孔放得最大的是看异性裸体照的时候，瞳孔放大了20%，而且男性和女性瞳孔放大的程度没有分别。

爱德瓦斯·海丝的实验表明瞳孔的放大与缩小，虽然只是微小的身体动作，但是通过这种变化能够非常准确地判断出一个人的心理活动及其变化情况——当感觉神经受刺激，或在强烈的心理刺激下，或者见到自己特别感兴

趣的东西，瞳孔就会不由自主地迅速扩大，这种反应在心理学上被称为心理感觉反射。

故事中的副总正是从谈判对手放大的瞳孔中发现他对自己公司的项目感兴趣，嘴里说着“不”，心里想的却恰恰相反。因此，当客户这样说时，假如他的瞳孔放大，则表明他在撒谎。如果他提出一些附加条件，或者一些理由，拒绝和你达成交易，那么一定不要轻易接受。因为这只不过是他的借口。

【延伸阅读】

瞳孔的变化是一个人不能自主控制的。瞳孔的放大与收缩，真实地反映着复杂多变的心理活动。仔细观察一个人的瞳孔，你能发现他嘴里的“不”另有含义。

※瞳孔放大表明其兴奋

如果你与一个人谈话时，对方的瞳孔放大到比平常大4倍。这就表明此人正感到愉悦、喜爱、兴奋。

※瞳孔缩小则表明其心情郁闷

一般来说，一个人心情郁闷的时候，瞳孔会缩小，这表明他此时正感到厌恶、疲倦、烦恼。

※瞳孔没变化表明其无聊

假如一个人的瞳孔没有任何变化，则表示他对自己看到的事物漠不关心或者感到很无聊。

2．客户双眼紧闭表明其心不在焉

Q君：我今天跟一位客户洽谈时，我滔滔不绝地向他介绍我的产品，而他却紧闭双眼，好像睡着了一般。真是让我郁闷不已。

职场达人：客户双眼紧闭很可能是他对你的产品不感兴趣，故意表现出一副心不在焉的样子。如果你确定对方毫无购买诚意的话，你最好自觉中断谈话。

【情景再现】

赵云飞是一名手机推销员。一天，他联系了一位客户，向客户大力宣传自己的产品。经过他详细的介绍，客户要求他带一些手机样品前来洽谈。

按照约定的时间，赵云飞带着手机样品早早地来到了客户办公室。然而，让赵云飞备感失望的是，客户并没有按照约定的时间前来，迟到了一个小时。

赵云飞隐隐约约感觉到这次签单并没有自己想象中的那么容易。一见到客户，他就双手递上了自己的手机样品。客户接过样品，看了起来。

站在一旁的赵云飞自顾自地介绍道："这是一款新上市的手机产品，它质优价廉，外壳精美无比……"

客户轻轻放下样品，有些不以为然地说道："我觉得它跟市场上的产品差不多，并没有多大的优势。"

赵云飞一听，便急忙介绍自己产品的与众不同之处："你看，我们这款产品种类多，有白色的，有粉色的，还有浅红的。手机功能也很多，能放音乐、能照相、能上网、有视频，还可以看电视，最主要的是你去吃肯德基时还可以无线上网……"

赵云飞滔滔不绝地介绍自己的产品，丝毫没有注意到客户已经闭上了双眼。不知过了多长时间，赵云飞问道："如果你能一次性进货500个，我可以降低10元钱卖给你。"

然而，赵云飞久久没有听到客户的回音。他回头一看，发现客户正紧闭双眼，仿佛睡着了一般。望着客户那双紧闭的双眼，他知道客户对自己的产品已完全失去了兴趣，再多说不过是多费唇舌。因此，他便开口说道："李总，你今天太累了，我还是先回去吧！改天再跟你详谈。"

赵云飞很郁闷地从客户公司走了出来，站在楼下，望着客户办公室的窗户，不禁叹了一口气："这个客户真是太难捉摸了。"

客户的心思真的那么难以捉摸吗？在洽谈客户时，你是否也遇到过客户紧闭双眼的情况，你是怎么解决的呢？

【专家解疑】

对一个人来说，睁眼、闭眼都是十分常见的眼部动作。一般情况下，人在白天总是睁着眼睛，除非极其疲惫时，才会闭上眼睛稍作休息。假如一个客户对你的产品十分感兴趣，那么他不仅会保持正常的眨眼状态，甚至还会把眼睛睁得大大的，最大限度地吸收光亮，以至于把你的产品看得更清楚，或者获取更多的信息。相反，如果客户对你的产品不感兴趣，就会表现出一副心不在焉的样子，不自觉地闭上双眼。

很显然，故事中的客户对推销员赵云飞的产品并不感兴趣。因此，当他滔滔不绝地介绍产品时，客户却不自觉地闭上了双眼。赵云飞注意到了客户这一动作，深知自己无法让客户睁开双眼，只好自觉地告辞离去。所谓“买卖不成仁义在”，也许下一次还有合作的机会。

所以，在客户紧闭双眼时，要么选择像故事中的赵云飞一样，选择落荒而逃，要么就想方设法打破沉默的僵局，让对话继续下去。假如你确信客户已经毫无购买诚意，就不要再多费唇舌。假如客户对你产品的质量持怀疑态度，那么你不妨提供一些必要的证明资料，比如有效、权威的认证资料，以消除客户的一些疑虑。

但不管怎么样，作为推销员，我们都必须尊重客户，绝不能强行辩解，更不能批判客户的观点。只有拥有一个正确的工作态度，才能成为一名合格的推销员。

【延伸阅读】

睁眼、闭眼是十分常见的眼部动作，但在不同情况下，闭眼却代表了不同的含义。我们一起来看看：

※休息时会闭眼

从生理学的角度上来说，一个人疲惫时便渴望小憩一会儿。在小憩时，双眼自然会闭上。

※遇到危险时会闭眼

当一个人遇到危险时，他就会不由自主地闭上眼睛。由此可知，闭眼这

个动作还暗示了一个人想要保护自己的心理。

※受到胁迫时会闭眼

当一个人感觉自己受到了胁迫，或者碰到了自己不喜欢的人或者物时，就会主动闭上眼睛。这种动作主要是想通过阻断视线，避免让自己看到自己不想看到的东西。所谓“眼不见心不烦”说的就是这个意思。

※心不在焉时会闭眼

如果一个人想要表示对你的轻蔑、不喜欢、生气，甚至听到不喜欢的声音，都会闭上眼睛。这个动作表时对方也许是心不在焉，也许是对你起了疑心，也许是对表达不满。

3．抓摸下巴表明其正在考虑如何决定

Q君：今天与一位客户洽谈时，他很认真地听我说话，可又时不时地抓摸下巴。这是代表什么呢?

职场达人：对方认真听你说话表明他对你的话题感兴趣，而抓摸下巴表明对方正在考虑如何决定，不妨给他一些指导性意见!

【情景再现】

任海峰是一家公司的推销员，他所在的公司经过几年的研发，终于研制出一种硬度十分大的玻璃产品。

这天，任海峰带着产品资料，找到一家经销商。那位经销商很客气地接待了他，对他的产品似乎表现出了一定的兴趣。因此，便邀请任海峰来办公室详谈。

“我们这款玻璃产品在以前的基础上，得到了很大的提升。首先来说，硬度比市面上的产品更大，更耐用。其次，我们这款玻璃产品的外观印有花纹，更漂亮。最后，我们的价格更优惠。”

任海峰跟这位经销商面对面地坐在一张桌子上，详细地为他介绍公司新上市的玻璃产品的优点。而眼前的这位经销商一边认真地倾听着任海峰的介绍，一边将一只手放在下巴正下方，将大拇指与其他手指分开，轻轻抓捏住下巴，还时不时地轻轻摩擦下巴。当任海峰讲完以后，经销商开始抓摸下巴。

任海峰看到经销商这个动作，一个绝妙的主意在他的脑海中浮现。他曾看了一本心理学方面的书，这本书里说一个人抓摸下巴表明他正在考虑如何决定。于是，他拿出样品对那位经销商说："也许你很怀疑我们公司产品的质量，也许你会说一分钱一分货，哪有物美价廉的好事？但我现在就证明给你看，你确实买到了物美价廉的好东西。"说完，就取过一把锤子对着一块玻璃产品用力地砸了下去。

"你干什么……"话还没说完，经销商看到结果竟然张开双臂站了起来。因为他看见被任海峰用锤子砸的玻璃丝毫没有破损。

在签单时，客户意味深长地说道："你说得没错！在你介绍产品时，我确实在考虑我应不应该相信你的产品。每一位推销员都说自己的产品如何如何地好，我相信你也不例外。而且，你的价钱还那么优惠，所以，这更让我怀疑。不过，我现在相信你的产品了。因为你用事实证明了你的产品质量确实过硬。"

就这样，任海峰成功地签下一个单子。

在与客户洽谈时，你有没有发现客户抓摸下巴这一动作？是否读懂了它背后所隐藏的含义？

【专家解疑】

大家都非常熟悉罗丹的雕塑《思想者》，这个雕塑成功塑造了一个强有力的男子形象。这个男子弯着腰，屈着膝，右手托着下颌，好像是在思考着什么。这个雕塑揭露了人类在思考时常做出的一个动作：抚摸或托着下巴。

是的，当我们与他人交流时，只要我们仔细观察，我们就能发现对方时

不时地抚摸下巴。抚摸下巴可大有玄机，在与客户洽谈时，如果你读懂了对方这个肢体动作背后的秘密，那么一分钟拿下订单就不再是梦。

故事中的任海峰之所以能成功签单，是因为他从经销商抓摸下巴这一动作中读懂了他犹豫不决的心理。既想买，又害怕上当受骗。针对客户这种心理，任海峰毫不犹豫地取出锤子，向玻璃砸去，以证明玻璃的硬度。任海峰正是用事实向客户证明自己的产品质量确实过硬，从而消除了客户的疑虑。最后，成功签下了订单。假如他当时没有注意到经销商这抓摸下巴这一动作，或者没能解读经销商抓摸下巴动作的含义，也许他就错失了这一次成功签单的机会。

上面的故事告诉我们一个道理：在与客户洽谈时，别忽略了客户抓摸下巴的动作。解读这个动作，你会获得意想不到的收获哦！

【延伸阅读】

人们在思考时，都会不自觉地做出一个动作：抚摸或者托着下巴。当你跟他人交流时，发现交流对象不时地抚摸他的下巴。你知道这代表什么意思吗？

※轻轻托着下巴表明其正在认真倾听

当你跟一个人说话时，对方静静地平视着你，一只手却不自觉地轻轻地托着下巴，好像正在消化你的观点。这表明他正在认真倾听你说话。你可以放心地把自己想说的话都说出来，不用担心什么。

※抓摸下巴表明对方正在思考如何做决定

当你与一个说话时，对方将一只手放在脸颊旁边或者下巴正下方，将大拇指与其他手指分开，轻轻抓捏住脸颊或者下巴，还时不时地轻轻摩擦下巴。对方的姿势告诉我们：他们一边倾听，一边思考你的观点正确与否。然后，根据自己的判断作出肯定或者否定的判断。当他开始抓摸下巴时，这表明他正在思考如何决定，需要他人给出一点意见。

※高昂下巴是藐视他人的姿态

高昂下巴总是给人一种藐视他人的高傲姿态。我们在抬头挺胸走路时，要学会察言观色，遇到同事要主动点头打招呼，露出谦和有礼的笑容。否则，我们很容易因为高高昂起的下巴而得罪他人。

4．客户双手摁住膝盖表明对方有意起身离开

Q君：今天，我跟客户谈得正尽兴时，突然发现他双手摁住膝盖，好像正要起身离开一样。

职场达人：双手摁住膝盖表明对方有意起身离开，他的大脑里已经做出有意离开的准备。如果你注意到了客户这一举动，应该尽快中断谈话。

【情景再现】

陈成是一名销售人员，王总是他的一位老客户，他们认识很久了，彼此非常熟悉。有一次，陈成跟王总约好时间，准备拿一些新的样品给王总看。那天，陈成按照约定好的时间准时出发了。然而，让陈成始料不及的是，他走到半路才发现手机没带。尽管已经快到王总公司了，但他想跟王总挺熟悉的，迟到一会也没关系。于是，又折回去拿手机了。

然而，再次出乎他意料的是，在他匆匆赶往王总公司时，王总在他进门的前三分钟接了一个电话，他母亲从四川来看他了。母亲年老，又不熟悉路线。因此，他必须去机场接母亲。

因此，王总匆忙收拾好东西，正准备离开时，陈成却敲门进来了。王总想简单看一下他带来的材料，应该也不会耽误太长时间。于是就重新坐回到办公椅上。

陈成一到就立即递上了自己的材料。王总接过材料看了起来，他突然发现一些新的设计，而这些设计不是一时半会能解释清楚的。他一着急，就不由自主地将双手摁在了膝盖上，一只脚在前，一只脚在后，膝盖弯曲，一副起跑的姿势。

陈成本来坐在办公桌一边，这时他想要站起来给王总解释一下。不料，突然看到王总两手摁在膝盖上，一只脚在前，另一只脚在后，膝盖弯曲。他当即明白王总一定有什么事情急需处理。于是，他又看了一眼放在办公桌上

那个收拾好的小皮包。因而，更加确信了自己的猜测。于是，陈成放下手中的资料，微笑着说道："王总，您是不是有什么急事要去办啊，我耽误您时间了吧！我们的事情改天再谈吧，您先去忙您的。"

王总如实说出了自己的实情。陈成一听，赶紧道歉。王总随即站了起来，很感激地说："谢谢理解，那我们就改天约个时间再谈吧！今天真抱歉，让你白跑一趟了。"

在与客户洽谈时，你有没有注意观察客户的膝盖与腿部动作？如果你能捕获对方膝盖及腿部动作，那么就能发现客户潜藏的其他信息了。

【专家解疑】

尽管人的腿和膝盖距离人的大脑比较远，但很多时候它们的反应确实能反映人最真实的心理状态。根据英国心理学家莫里斯的研究，人体中越是远离大脑的部位，其可信度越大，也就是说，人的腿和膝盖做出的动作，更能真实地反映一个人内心的态度。

故事中的销售员陈成正是因为注意到了王总双手摁住膝盖这一动作，并通过这一动作读懂了王总的心理状态，进而针对王总的心理，及时地中断了谈话。如此一来，既排解了王总着急的心情，又令王总对自己刮目相看。假如陈成并没有揣摩出王总的心理，等王总愤然离开时，也许这一桩生意就此画上了句号。

在与他人交谈时，很多人都会有意识地控制和掩饰自己的内心情绪，尽力不让它从面部表情上表现出来，但很多时候总会忽略对腿和脚的控制。因此，腿和脚就没有学会撒谎的本事。因此，在与客户洽谈时，不仅要认真倾听客户说话，还要学会注意他的肢体语言，千万别忽略了他的腿部动作。

【延伸阅读】

一个人的膝盖也隐藏了很多秘密，如果你仔细观察，你会发现很多意想不到的秘密哦！

※双手交叉放在膝盖上表明其持观望态度

一般来说，在与客户洽谈时，如果对方还没做出最后的决定，就会把双手交叉着放在膝盖上，双腿交叉在膝盖以下，以采取一种观望的态度。这是

一种中立姿势。如果你注意到了客户这一动作，那么不妨继续洽谈，直到客户答应为止。

※十指交叉放在膝盖上表明其感到很无聊

假如你与客户交谈时，对方先把头转开，并慢慢地将身体转开，还不由自主地将十指交叉在一起，并安放在膝盖上。这表明对方感到很无聊。如果你注意到客户这一动作，最好中止谈话。

※双手摁住膝盖的人想要起身离开

双手摁住膝盖是一种非常清楚的信号，这说明他的大脑已经做好了结束此次见面的准备。当你与客户洽谈时，如果注意到了客户这一动作，那么最好及时结束自己的谈话，千万不要拖延。因为客户很可能有更重要的事情去完成。

5．脚尖惦起表示愿意合作

Q君：今天，在跟客户谈判时，发现他坐在椅子前端，脚尖踮起，这是表示愿意合作的意思吗？

职场达人：是的，是的，客户坐在椅子前端将脚尖踮起表现出一种殷切的姿态。这就表示对方愿意合作。如果你善加利用，双方就可能达成互惠的协议。

【情景再现】

唐斌是一家咨询公司的市场经理。有一次，公司有一位非常重要的客户需要去洽谈。总经理便把这个任务交给了市场经理唐斌。

唐斌按照约定的时间早早地来到了约定的地点——一家高档的咖啡厅。一见到客户，他非常热情地与客户握手，给客户留下了良好的第一印象。

双方坐定后，唐斌便将公司的资料与自己的名片一并递给客户，并详细讲解公司的业务流程。客户一边看资料，一边乐呵呵地说："早就听闻贵公司管理制度非常完善，今天听你这么一介绍就知道果然名不虚传了，能与你

们合作真是一大幸事。”

唐斌听客户这么说，心理自然乐开了花，也笑着说道：“是啊！我也早听说李总您了，今天能跟你面对面地交谈，也是我的一大幸事啊！既然如此，李总那您看我们的合同……”

客户摆了摆手说：“不急，不急！我们先喝喝咖啡，聊聊天。”

客户这句话让唐斌捉摸不透，他不知道客户心里到底怎么想的，是不想让我难堪，让我自己退出，还是他比较谨慎，希望多花一些时间了解详细一些。就在唐斌百思不得其解时，他突然注意到客户桌下的双脚。他发现客户坐在椅子上，脚尖踮起。这一发现让他欣喜不已，他知道对方心里也渴望签合同，但可能还存在一些疑虑，需要再证明什么。只要善加利用，双方就可能达成互惠的协议。

因此，唐斌笑着说道：“是的，是的，这样的机会挺难得的。我们得好好地聊一聊。”在聊天的过程中，唐斌发现客户的话题总是围绕公司聊，比如公司去年赢利多少，公司现在的人员状况等。唐斌都一一作答。

最后，客户果然拍着唐斌的肩膀说道：“跟你洽谈业务真是一件很愉快的事情，我们现在看看合同吧！”说完，拿过合同就签上了自己的名字。

当客户的话语让你捉摸不透时，你有没有注意他的肢体语言，也许从这里你能找到自己想要的答案。

【专家解疑】

脚尖的方向不但表示此人想去的方向，还表示对所指向的人感兴趣。脚尖虽然距离人的大脑最远，但很多时候所反映出来的却是一个人最真实的心理状态。所以，腿脚是一个人最真实的身体部位。一个人的面部表情可能欺骗我们，但他们的脚却不可能骗我们。因为我们进入社会，逐渐学会了控制自己的面部表情，学会了强颜欢笑，而往往忽略了对脚的控制。

一些心理学研究发现，假如一个人的情绪高涨，身体就会不自觉地做出背离重力方向的动作，比如脚尖着地、脚跟抬起或者脚跟着地、脚尖抬起，这都是情绪积极的表现；相反，如果人的情绪不高，甚至兴趣全无，身体就

会不由自主地横向移动，或者干脆选择离开。如果你仔细观察一个人的脚部动作，就能发现意想不到的秘密。

故事中的唐斌正是因为发现了客户脚尖踮起这一动作，才从他这一动作中读懂了客户还有所顾虑的心理。他巧妙地利用了管户这一心理，最后成功签下了订单。假如他当时忽视了客户脚尖踮起这一动作，也许就错过了这次签单的机会。

在与客户谈判时，如果你注意到了客户这一动作，那么不妨善加利用，促使双方达成互惠的协议。

【延伸阅读】

脚尖距离人的大脑最远，但很多时候所反映出来的却是一个人最真实的心理状态。假如你仔细观察，就能发现对方潜藏的其他信息。我们一起来看看：

※脚尖从对向自己转向门表明其想离开

心理学家认为，脚部转动的方向，尤其是脚尖转动的方向，是表明对方是否想要离开的最好信号。在与客户交谈时，假如你发现客户的脚已经不再对着自己，而是向另外一个方向转动，或者是指着门的方向，这往往意味着他想要离开了，你就应该识趣地意识到这其中可能出了什么问题，不要再继续“麻烦”对方了。

※频繁地踢脚表明对方拒绝

美国心理学家罗伯特·索马通过实验证明，当一个人被他人过多地侵入内心世界时，最初的拒绝方式是频繁地踢脚尖。在与客户洽谈时，假如你发现你的客户开始踢脚尖了，你就应该明白，对方已经开始心不在焉，甚至是开始抗拒和拒绝了，这时候你最好转换话题。

※用脚尖点地板意在警告你别再前进

在与客户洽谈时，客户不断地用脚尖点地板就是在向你发出警告：不要再过来了，否则别怪我不客气。此时，你就应该保持这个距离不动，不要继续侵犯他的“领地”，与其步步紧逼，不如给客户一个安全范围圈。

※一只脚的脚踝搭在另一条腿上的膝盖上表明其不服输

在与客户洽谈时，客户一只脚的脚踝搭在另一条腿的膝盖上就表明他此时

正抱着不服输或争胜的态度。你的推销或者解说还没打动他，需要进一步解说。

※脚趾向上翘起表明其心情愉悦

当一个人心情不错，或者听到什么令自己高兴不已的事情就会不由自主地将脚趾向上翘了起来，并指向天空，而脚跟还处于着地状态。如果见到客户做出这种动作，就表明对方对你的产品很感兴趣。

※坐在椅子前端脚尖踮起表明其愿意合作

在与客户谈判时，当对方身体坐在椅子前端，脚尖踮起，呈现出一种殷切的姿态，这就表示对方愿意合作，产生了积极情绪的表示。如果你善加利用，双方就可能达成互惠协议。当你与一个人谈判时，如果发现对方有了这种动作，不妨稍作让步，如此一来，你们的谈判会令双方都满意。

6. 喝酒时紧捂住杯口的人虚伪

Q君：与客户谈判时，我发现他喝酒时喜欢紧捂住杯口，好像有意掩盖自己的真情实感？

职场达人：是的，喝酒时喜欢紧捂住杯口的人虚伪，他们有意掩盖自己的真情实感。针对这样的客户，多奉承他就能攻破他的心理防线。

【情景再现】

乔晓平是一家保险公司的业务员。公司最近开发了一个大客户作为重点推销对象，这位客户沉默寡言，很不好搞定。公司派出的几个业务员都失败而归。乔晓平知道这件事后，便自告奋勇前去洽谈业务。

乔晓平将谈判地点安排在一家高级餐厅。这位客户果然是一个沉默寡言之人，在刚喝酒时，他们除了互相敬酒，什么也没说。不过，细心的乔晓平却从这位客户喝酒的动作看出了端倪。

在喝酒时，乔晓平发现这位客户紧紧地捂住酒杯口，正在努力掩饰自己

的真情实感。他曾在一本书上看到过这样一句话："喝酒时，喜欢紧捂住杯口的人虚伪。"想到这里，他的嘴角浮现出一抹不易察觉的笑容。于是，他举起酒杯，很恭敬地说道："张总，早就听说过你这位远近出名的老板，只是苦于一直没机会来拜访你。今天，终于有机会了，我们一定要好好地干一杯。来！干！"

"什么？远近出名的老板？"那位老板虽然感到很惊讶，但心里却十分开心。

乔晓平看到他脸上表情的转变，就知道自己的奉承已经取得效果了。于是，他不紧不慢地说道："是啊，根据我调查的结果，大家都说这个问题最好请教你。"

那位客户一听，心里乐开了花，假装诧异地说道："大家都在说我啊！真不敢当，那到底是什么问题呢？我看看能不能帮你解决。"

乔晓平抱起拳头说："实不相瞒，是……"

乔晓兵就这样轻而易举地过了第一关，也取得了那位客户的信任与好感。经过一番交谈，那位客户终于决定投保。

回到公司后，同事纷纷前来讨教秘诀。乔晓平笑着说："我从他喝酒的姿势中看出他爱慕虚荣，想要说服这类客户签下订单，就要用奉承的话来攻破他的心理防线。"

在与客户洽谈业务时，往往觥筹交错。从客户喜欢喝的酒中，你能发现很多意想不到的秘密，但注意观察客户喝酒的姿势，从他们喝酒的姿势中，你能发现更多秘密。

【专家解疑】

渴酒都会端起杯子，而端起杯子这个动作虽然简单，却大有深意。一些细心的心理学家与行为学家对人握杯的方式进行了长时间的研究，发现不同的握杯手法可以表现出不同的内心世界。

故事中的客户沉默寡言，不善言谈，让人捉摸不透。因此，让业务员们久攻不下。然而，乔晓平知道无法从语言上找到突破口，于是就从他的肢体

动作下手。细心的他很快就发现对方喝酒时喜欢紧捂住杯口这一动作。他因此断定这位客户爱慕虚荣。想要说明爱慕虚荣这类客户，就要用奉承的话来攻破他的心理防线。

有一位百万富翁很坦然地说："我就喜欢奉承话，自己喜欢听，别人也喜欢听，奉承就是我屡试不爽的秘密武器！"故事中的客户在乔晓平的奉承下，慢慢地放下了戒备心理。很快就答应签订单。

上面的故事告诉我们一个道理：在与客户洽谈时，我们首先要弄清楚对方的性格，针对对方不同的性格采取不同的对待方式，从而为签单找到突破口。

【延伸阅读】

喝酒拿杯子的动作虽然简单，但是不同的握杯手法表现出不同的内心世界，并且还展现出不同的性格。仔细观察就能发现其中的秘密。

※喝酒时紧紧抓住酒杯、拇指按住杯口的人坦承

一些坦承的人在喝酒时总是喜欢紧紧抓住酒杯，拇指按住杯口。他们这样做，是为了将杯子拿得更牢，以便对方要求豪饮时一饮而尽。假如条件允许，他们来者不拒，如果对方要求，他们也会一醉方休。

※喝酒时紧握杯子，拇指顶住杯子边缘的人聪明

那些聪明的人在喝酒时，用力紧握杯子，拇指用力地顶住杯子的边缘。他们会巧妙地应付对方的敬酒，饮酒量保持在一定的限度。假如他们不想喝醉，任凭对方如何劝酒，他们也能很好地把握自己。

※喝酒时紧捂住杯口的人虚伪

那些虚伪的人喝酒时紧捂住杯口，好像有意掩盖自己的真情实感。他们不轻易在别人面前暴露自己，害怕别人看他的目光与他自己所希望的不一致，还害怕丢面子。

※喝酒时一只手紧握杯子，另一只手漫不经心地划着杯缘的人爱动脑筋

那些好动脑筋的人喝酒时喜欢用一只手紧握杯子，另一只手则漫不经心地划着杯缘。他们把喝酒当成一种简单的外在活动，而酒的味道则无关紧要。

※喝酒时握住高酒杯的脚，食指前伸的人贪婪

那些贪婪的人在喝酒时，喜欢握住高酒杯的脚，食指前伸，故意显出高

雅和与众不同。这类人青睐有钱有势与有地位的人。

7. 客户做出摘掉自己衣服上绒毛的动作是反对的信号

Q君：今天跟一位客户洽谈时，他频频做出摘掉自己衣服上绒毛的动作，这是为什么啊？难道真是他衣服的质量不好吗？

职场达人：客户做出摘掉自己衣服上绒毛的动作是反对的信号，因为他们不便于直接表达自己的反对意见，往往通过一些小动作表达出来。所以，你得注意了！

【情景再现】

苏菲与客户道别并约好下次见面的时间后，就转身走进了旁边的餐厅。苏菲的顶头上司刘经理刚才就坐在隐蔽处观察着苏菲与客户的一举一动。苏菲兴高采烈地走到刘经理面前，一脸得意地问道："刘经理，我刚才的表现怎么样？"

苏菲刚才一直侃侃而谈，她相信就凭自己把客户侃晕的本事一定能赢得销售部销售冠军刘经理的赞赏。然而，出乎苏菲意料的是，刘经理轻叹了一口气说道："苏菲，你的口才确实是很好，但是你至少应该在客户表示反对的时候停顿一下，让他发表一下自己的看法。"

苏菲大吃一惊，疑惑地问道："他并没有否定我的意见啊？"

刘经理问道："那我怎么看见客户一直在抓自己衣服上的毛毛呢？真的是因为他衣服质量差，起了毛球吗？"

苏菲这才想起来，当自己提出自认为对对方非常有利的方案后，那位客户时不时地去摘自己衣服上的绒毛。当时自己并没有在意，以为是他的衣服起球了。没想到，这个动作却另有深意。

到见面的约定时间时，苏菲再次打电话给客户，客户却以自己另有要事在身作为推托。苏菲挂断电话，长长地叹了一口气。

【专家解疑】

在职场中，假如一个人对对方的观点表示反对时，他有可能直接反驳，但更多时候，他认为没必要提出反驳意见给双方造成不愉快。因此，他会选择不表达反对意见，但是他内心的反对情绪会通过一些小动作表现出来。比如，伸手摘去身上并不存在的绒毛等。

故事中的客户因为想给双方带来不愉快，便选择不表达反对意见，通过摘掉自己身上并不存在的绒毛这一动作来表现自己内心的反对情绪。然而，苏菲在与客户交谈过程中，苏菲丝毫没有注意到客户这一举止，结果错失了一位客户。

上面的故事告诉我们一个道理：在与客户交谈时，不要忽略客户的一些小动作。他们转动手中的杯子，或者低垂着头，这看似漫不经心的小动作，实际上却在告诉对方："说什么呢？真是搞笑，这怎么可能？"即使对方抬起头来看着你点点头，或者口中说着"嗯……对……好……"只要他那些小动作不断，我们就能断定对方内心深处并不是真正地表示赞同。

【延伸阅读】

不管在职场中，还是在生活中，哪些动作是反对的信号？

※伸出食指来回摆动

手臂弯曲，手心向着谈话对方，轻握拳，只有食指伸直，随着小臂左右摇摆，并伴随脑袋而左右晃动。这个动作表示坚决不同意，反对某一事情。

※故意摘自己衣服上的绒毛

当一个人故意做出摘除自己身上不存在的"绒毛"这个小动作时，就表明他反对交谈对象的观点。假如对方不好意思说出他的反对意见，但又想让你知道他反对的立场，他就会将表示反对的小动作做得更明显一些。

※闭缩眼睛

当你与对方交谈时，他闭缩眼睛，你就应该停止说话。因为闭缩眼睛的基本含义是反对，不要勉强去促成。

※摇头十分明显且频率特别高

当摇头表示明显反对时，人们的头部动作就会左右摇晃得十分明显，而且频率也特别高。这个动作暗含着对对方所说的话非常不耐烦。

本章小结：

1. 瞳孔放大的客户

有些客户嘴里说“不”，但瞳孔却不由自主地放大。放大的瞳孔已经出卖了他嘴里的“不”，表明他对你的产品非常感兴趣。这时，你只需要坚定自己的立场就可。

2. 双眼紧闭的客户

客户双眼紧闭很可能是他对你的产品不感兴趣，故意表现出一副心不在焉的样子。如果你确定对方毫无购买诚意的话，你最好自觉中断谈话。

3. 抓摸下巴的客户

客户抚摸下巴表明其正在考虑如何做决定。这时，你不妨给对方一些指导性意见。

4. 双手摁住膝盖的客户

双手摁住膝盖表明对方有意起身离开，他的大脑里已经做出有意离开的准备。如果你注意到了客户这一举动，应该尽快中断谈话。

5. 脚尖踮起的客户

客户坐在椅子前端将脚尖踮起表现出一种殷切的姿态，表示愿意合作。如果善加利用，双方就可能达成互惠的协议。

6. 喝酒时紧捂住杯口的客户

喝酒时喜欢紧捂住杯口的人虚伪，他们有意掩饰自己的真情实感。针对这样的客户，多奉承他就能攻破他的心理防线。

7. 时不时摘自己衣服上绒毛的客户

客户做出摘掉自己衣服上绒毛的动作是反对的信号，因为他们不便于直接表达自己的反对意见，往往通过一些小动作表达出来。所以，你得注意了！

下篇
解读情场行为密码，让你迅速成为情场达人

第九章
选对的不选“贵”的，解读对方微反应做出正确的选择

人生就是一道选择题，很多时候，我们选择不对，努力就白费。在爱情的道路上，我们面临许多选择，是选择爱自己的人，还是选择自己爱的人；是选择爱情，还是选择物质；是选择适合自己的人，还是选择高富帅的……其实，不选“贵”的，只选对的就是我们最好的选择。什么是对的？这就需要我们解读对方微反应，从而做出正确选择。

1. 女孩托盘式姿势传递倾慕之情

Q君：有一天，我跟一个女孩面对面地聊天时，她不由自主地将一只手搭在另一只手上，双手撑住下巴，很专注地望着我说话。真不知道她此时心里在想什么。

情场达人：一只手搭在另一只手上，双手撑住下巴是托盘式姿势。女孩这样看着你，说明她非常倾慕你，甚至痴迷你。你好好把握，肯定能成就一桩美事。

【情景再现】

楚云龙与常雅丽两人从小玩到大，是无话不谈的青梅竹马。楚云龙对常雅丽有意，可是，他总觉得常雅丽对自己漫不经心。无数次，他都想向常雅丽表白。可是，每次话到嘴边时，他又咽了下去。因为他害怕自己表白了，假如雅丽拒绝了，那么以后他们连朋友都做不成了。因此，他内心一直犹豫不决。

这天，楚云龙升职了。为了庆贺自己升职，楚云龙便请常雅丽吃饭。他们面对面坐着，楚云龙兴致勃勃地谈着自己是怎么升职的，而常雅丽坐在他对面，静静地听着他高谈阔论，脸上偶尔露出点点微笑。

就在楚云龙讲到最精彩之处时，常雅丽放下筷子，轻轻地将一只手搭在了另一只手上，双手撑住下巴，全神贯注地听楚云龙侃侃而谈。楚云龙观察到常雅丽这一动作，略懂心理学的他不禁大喜，满含柔情地告白道："雅丽，做我女朋友吧！我从小就喜欢你，这么多年从未变过。"

常雅丽轻轻地将双手放了下来，脸颊略微泛红，低头不语。楚云龙很清楚，常雅丽这是害羞的表现。于是，站起身来，绕过桌子，来到常雅丽身旁，轻轻地将她揽入自己的怀里。

有情人终成眷属，他们开心快乐地生活在了一起。

将对心仪已久的女孩的情感埋藏在心里，因为害怕对方拒绝，所以总不敢向她表白，这是很多男孩都有过的心路历程。其实，只要你通过对方微反应解读她的内心活动，就知道自己应该怎么做了。

【专家解疑】

托盘式姿势就是指一只手搭在另一只手上，双手撑住下巴，微微抬头将脸迎向对方这个动作。这个动作是一个常见的恭维对方的动作，而做出这个动作的人多为女性。

当一位女士认真倾听侃侃而谈的男士，并且做出托盘式姿势。她做出该动作可能有三种情况：

① 当一位女士被男士的学识与口才所征服时，就会不由自主地做出仰慕的动作——托盘式姿势。这个动作完全是自发的，是一个人在感情的驱使下自然地做出的一个动作。很多女性在听异性讲话时，都会做出这个动作，这表示动作者将听对方说话作为一种身心享受。

② 当一位女士被男士的外貌所吸引，陶醉于欣赏男士俊颜的情境中也会自发地做出托盘式姿势。这种情况下的女孩可能并没有听进去对方在讲什么，而是以口头的"嗯啊"随意应付。

③ 当一位女士对男士倾慕已久，因此，她想主动传递给对方她的好感和倾慕之意，于是便有意识地做出托盘式姿势。这个姿势让女人看起来更妩媚、更温柔，而且表意更明确。

毫无疑问，故事中的常雅丽属于第三种情况，她通过托盘式姿势传达出自己的倾慕之意。楚云龙幸亏略懂行为心理学，否则他就可能错过这桩美好的姻缘。

在爱情的道路上，很多人都因为不了解对方的心意而错过彼此。一般来

说，女孩出于矜持，张不开嘴表达自己的情意。所以，这时就需要男士读懂对方的肢体语言。从她的肢体语言中，你会获得意想不到的喜悦哦！

【延伸阅读】

手放在头的不同部位往往呈现不同的含义，如果你仔细观察，就能发现它们所隐藏的真正含义。

※用手掌托住脑袋

假如一个人在听你讲话时，下意识地用手掌托住脑袋，并将整个身体的支点都放在胳膊上。这个动作已经说明对方开始厌烦你的话题，他的整个身体已经没有了动力来支撑自己，只让一只手和一只胳膊来支撑自己了。

※双手托腮的人爱幻想

假如一个人正用手托腮听你说话，那表示他觉得话题很无聊，你的谈话内容无法吸引他。他很可能正在思考自己的事情，所以，无心听你说话。假如平日就习惯以手托腮的话，那就表示此人经常心不在焉，对现实生活感到很不满，内心空虚，期待新鲜的事物，梦想着在某处能找到自己的幸福。

2. 女孩将宠物抱在怀里暗示她不可能接受你

Q君：我喜欢一个女孩很久了，有一天，终于鼓足勇气向她表白。可是，她既没接受，又没拒绝，只是把宠物抱在怀里，不停地抚摸着。我想知道这是什么意思。

情场达人：你在向她表白时，她把宠物抱在怀里，可不是一件好事。她用这个动作是在巧妙地暗示你，她不可能接受你。你还是好自为之吧！

【情景再现】

姜宇上初中时就偷偷喜欢一个女孩子，她叫唐晓燕。当时正上学，他便

把自己的心思掩藏了起来，一直偷偷地观察着她的一举一动，而她却丝毫没有注意。有时候，她见到他也只是微微一笑。

转眼，他们都考上大学了。姜宇很多次都打算向唐晓燕表白，可是，每次见到她那双清澈的眸子，想说的话又咽了回去。

在一个周末，姜宇准备了一束玫瑰花来找唐晓燕。他们约在学校附近的一个公园见。那天早上，姜宇早早地从家里出发，来到了公园里。而唐晓燕过了约定时间才来，来的时候还牵着一条宠物狗。这让姜宇摸不着头脑。

当姜宇把一束玫瑰花递给她时，她接过玫瑰花，却什么也没说。就这样，他们两个人肩并肩地在公司散步。

不知走了多久，姜宇在一把凉椅上坐了下来，而唐晓燕坐在了对面的凉椅上，把宠物抱在怀里。姜宇很深情地望着她，久久无语。过了好一会儿，姜宇终于开口打破了沉默。他深情地说道："你知道吗？初中时，我就喜欢上你了。只是那时学习忙，所以……"

唐晓燕低着头把弄着怀里的宠物，一声不吭。姜宇自顾自地说，而唐晓燕始终低头不语。这让姜宇捉摸不透，他不知道怎么办好，只好送她回家。在分开的时刻，姜宇有些不服气地问道："你明天有时间吗？"

唐晓燕回过头来说："明天看情况吧！"说完，便向楼上走去。姜宇望着她远去的背影，感到迷惑不解。

在生活中，你是不是也遇到这样的情况：当你向对方表白时，对方既没有接受，又没有拒绝。这到底是怎么一回事，你知道吗？

【专家解疑】

故事中的姜宇终于鼓足勇气向唐晓燕表白了。可是，唐晓燕既没接受，又没拒绝，给姜宇一种似是而非的感觉。她这一态度让姜宇迷惑不解。

唐晓燕在出来约会时，带着一条宠物狗，在累了以后，还将宠物狗抱在怀里，其实就表明她自己已心有所属了。只是姜宇一点也不懂行为心理学，不明白唐晓燕的用意。所以，才感到郁闷不已。

有关行为心理学专家指出，抱宠物在怀其实是女人的一种巧妙暗示，表明他不可能接受你。因为她将心爱的猫、狗或者毛绒玩具抱在怀中，就表明她已经有心爱的东西了。如此抱着自己的宠物，也是给对方设置了一道障碍。对方这样做是有意拉开距离，让你没有进一步接触她的机会。

如果你在向对方表白时，发现对方做出了这一动作，那么也许你就应该知难而退了。

【延伸阅读】

很多人都用“女人心，海底针”来形容女人的心思难以琢磨。其实，你只要细心观察女人一些细微动作，就能发现她内心的秘密了。我们一起来看看：

※女人拍异性肩膀传达的是友谊之情

拍肩膀这种行为虽然在男人当中居多，但有些女人也会拍异性肩膀。这个动作并没有其他意思，只是传递了一种友情与关怀，或者她把对方当成小孩或者弟弟。

※女孩把宠物抱在怀里暗示她不可能接受你

抱宠物在怀其实是女人的一种巧妙暗示，表明他不可能接受你。因为她将心爱的猫、狗或者毛绒玩具抱在怀中，就表明她已经有心爱的东西了。如此抱着自己的宠物，也是为对方设置了一道障碍。她这样做是有意拉开距离，让你没有进一步接触她的机会。

※女人摸耳垂表明她对你的话题感到厌烦

一般来说，那些有事没事摸耳垂的女人是最难让人捉摸的。有时候，她对你正在进行的话题感到厌烦，便又不好直说；有时候，她认为没必要表现出来，就会下意识地摸耳垂。

※女人摸鼻尖表明她不相信你

喜欢摸鼻尖的女人一般成熟大方，女人味十足，颇有神秘色彩。假如你遇到了这样的女人，就很不幸。因为她在与人交谈时，频频摸自己的鼻尖是一个不好的信号。她很可能不相信你说的话，也可能根本不相信你

说的话。

3. 女孩双腿交缠是顺从的标签

Q君：今天，我向她表白了。可是，她一点表示也没有，只是低着头，看着自己交缠的双腿。

情场达人：双腿交缠是顺从的标志，她双腿交缠已经给了你回复，你怎么一点也不知道啊？

【情景再现】

前段时间，公司来了一位新女同事。这位女同事名叫田菲，她长得乖巧可爱，温柔善良，很安静。任雪峰对她一见钟情，产生了爱慕之情。

也许是忙于工作，这位女同事见到任雪峰只是微笑着打招呼，好像并没有什么特别的表达。这天是情人节，一下班，任雪峰就等在了办公室门外，约田菲吃饭。

田菲答应了他的请求，随他一起来到公司附近的一家饭馆吃饭。在吃饭的过程中，任雪峰给田菲倒水、夹菜，时不时地献殷勤。从田菲满意的微笑中，任雪峰知道自己表现得不错。

他们吃好饭后，便聊了起来。从小时候上学的一些趣事聊到出来工作的种种乐事，从生活中的点点滴滴，聊到人生的种种感悟。在聊天的过程中，他们有一种相见恨晚的感觉。

聊着聊着，任雪峰拿出早已准备好的玫瑰花递给田菲，很温柔地说道："也许你不相信世界上有'一见钟情'，但我相信。从我见到你的那一刻起，我就喜欢上了你。"

田菲接过玫瑰花，脸上露出了甜密的笑容。但什么也没说，只是低着头，望着地上。四周一片寂静，他们两个人都沉默不语。就在这时，任雪峰

不经意地伸了一下脚。没想到，他们两个人不小心碰到了对方的腿脚。两个人立即收回腿脚，尴尬地笑了起来。这时，任雪峰注意到田菲将一只脚的脚尖紧贴在另一条腿上。

突然，任雪峰意识到了什么。他曾看过一个影视剧，当一个女孩乐于接受对方时，就会微微低头，将一只脚的脚尖紧贴在另一条腿上，肩膀微微抽动，脸颊绯红。

任雪峰想到这里心中大喜，立即握住了她的手。就这样成就了一段美好的姻缘。

在向女孩表白时，你有没有注意到她这一动作？仔细观察哦，不要因为不懂行为心理学而错过彼此。

【专家解疑】

我们经常见到这样的影视剧场：当男主角赢得了清纯善良的女主角的信任时，当他想进一步行动时，他首先坐到了女主角的身旁，而此时的女主角则微微低头，将一只脚的脚尖紧贴在另一条腿上，肩膀微微抽动，脸颊绯红。在这里，我们怜爱那个单纯又善良的女主人公做出了一个展现羞涩之态的经典动作——双腿交缠在一起，而这个动作表现的身体语言密码正是顺从。

也许故事中的任雪峰曾经看了这种影视剧吧，当自己心仪的女孩田菲表现出这种动作时，他便读懂这种动作背后所隐藏的含义，知道女孩在心里已经接受了自己，只是出于女性的羞涩，不便于说出来而已。因此，他果断地采取进一步行动。

虽然双腿交缠很多时候是我们下意识的动作，但在很多情景下，不要轻易做出这个动作，否则会造成尴尬或者带来误会。

【延伸阅读】

在腿部语言中，除了其姿势的不同，传递的信息不一样外，双腿的位置也很能说明问题。因为，双腿的摆放和位置可以帮助我们确定某人是否很诚实，很自信，很有野心，或者感到很不安全。

※双腿分开的人自信

某人在坐着的时候双腿分开，这说明此人很坦诚，很自信。如果女士们穿着裙子，因为显而易见的原因，双腿不会分得太开。如果双膝靠拢、双腿合并，这说明此人很坦率，很自信。如果双膝靠拢，双脚触地，指向另一个人，这也说明此人很率直，很诚实。如果双腿交叉，而且一条腿仅搭在另一条腿的膝盖部位上时，说明这样的人，不论男女，都很自信，很沉着。

※将一条腿搭在另一条腿的膝盖上的人很可能在说谎

如果某人把一条腿搭在另一条腿的膝盖以上，这说明此人正在为自己打气。这意味着此人不太自信或者没有说实话。

※双腿、双脚朝向相反的方向的人想逃离此地

假如你和一个面对着你、眼睛看着你、整个身体都朝着你的人在说话，但是你无意中往下一看，发现此人的双腿和双脚正对着相反的方向，你所看到的情况说明了此人想离开，而且不太想和你说话。当某人跟你在一起感到不自在的时候，他的双腿就会朝门的方向移动，其实是想逃跑。

另一个说明某人想离开的动作是不断地，而且很有节奏地拍打大腿。你会经常看到某人拍打大腿外侧，这说明此人想走，可是又走不了。这跟拍打双脚很相似，它也说明某人想离开，可是又担心不礼貌而走不了。

※跷着二郎腿的人不受约束

如果某人跷着二郎腿，这说明此人是一个很独立、不受约束的人，或者没有意识到自己的坐姿不太合适。这种人一般不太会在意别人怎么想。

※把双腿伸在别人面前的人爱支配别人

不管是否交叉，只要把双腿伸在别人面前，就说明此人爱支配别人。有这种坐姿的人都是些意志很坚定的人，他们也可能会有欺负他人的行为。这种人为了引起别人的注意还可能有以自我为中心的表现。

※双腿交缠是顺从的标志

当你向对方表白时，女孩微微低头，悄悄地将双腿交缠在一起。这个动作表现的身体语言密码正是顺从。如果你发现你心仪的女孩做出了这个动作，不妨进一步进攻哦!

4. 摆弄头发的女孩希望你能关爱她

Q君：今天，我约我喜欢的一个女孩子了。她露出毫不在乎的表情，还时不时地轻抚自己的头发。她想干什么？

情场达人：女孩子轻轻地抚摸自己的头发，这是她心底渴望你用温柔的言语体恤她的意识的表现。如果你真心喜欢她，不妨多给她一些安慰与关心。

【情景再现】

张云中喜欢一个女孩子很长一段时间了。这个女孩子名叫罗娜，长得温柔可爱，笑起来特别迷人。然而，遗憾的是，对方已经有一个远在他乡的男友。所以，张云中迟迟不敢向她表白。很多时候，他只能默默地观察着对方的一举一动。

有一次，张云中约罗娜出来吃饭。在吃饭时，张云中很细心地为罗娜夹菜，倒茶水。从罗娜甜蜜的笑容中，张云中能感觉出她吃得很开心。

吃过饭后，他们开始聊天。罗娜时不时地抱怨地男友一心只为工作，也不常回来看看她。嘴巴很笨的张云中微微一笑地说："他可能是工作太忙了。"

罗娜嘟起嘴巴，一副很不高兴的样子。过了一会儿，她似乎感觉闲来无事，便将头发弄到前面来，轻轻地抚摸着自己的头发。

张云中很快就注意到她这一举动，他知道罗娜男友远在他乡，罗娜难免渴望得到他人的关爱。他真的很爱她，因此，他比以前更加关爱罗娜，几乎每天都会给她打一个电话。

有一天，罗娜突然找张云中，一见到张云中，她一下子扑在他怀里哭了起来。这把张云中吓坏了，后来，才得知罗娜男友在异乡早另有新欢。罗娜

伤心过度才会做出如此的举动。

张云中沉重的心情一下子放松了。他替罗娜擦干眼泪，很温柔地说道："别伤心了，你不是还有我吗？做我女朋友，好吗？"

罗娜抬起头来，点了点头。

面对你心仪的女孩，你有没有注意到她的一些特殊动作。假如你注意观察，也许你就会收获一段美好的姻缘。

【专家解疑】

作为人类，当我们感到孤独或者不安时，总会不由自主地寻求与他人的交流，并出现身体接触的欲求。然而，爱我们的人不可能随时都陪伴着我们。因此，作为替代，一些女性会用自己的手抚摸自己，以达到平复情绪、安慰自己的作用。这种行为，心理学称为"自我亲密"。

女性在男性面前摆弄头发便是"自我亲密"的一种体现，她们是在无意识中向男性表达"希望你关爱我"的感情。在约会中，假如你心仪的女孩频频拨弄着自己的头发，或者用手指卷起头发，那可是一个明显的信号，如果你真心喜欢她，千万不能视而不见哦！

故事中的罗娜在无意识中便做出了轻抚头发的动作，也许她自己并没有意识到，但一直喜欢她的张云中却注意到了她这一动作。针对她渴望关怀的心理，张云中加大了关怀力度。在张云中的关心下，罗娜慢慢地对他产生了强烈的依赖。

当罗娜男友另有所爱时，伤心过度的罗娜特别希望得到张云中的关怀与安慰。因此，她第一时间找到了张云中，向他哭诉自己的悲惨遭遇。毫无疑问，她的这一举动给张云中向她表白创造了机会，从而成就了一段美好的姻缘。

【延伸阅读】

在交谈中，女性会有意或者无意地摆弄自己的头发。这是为什么呢？

※轻抚自己的头发希望对方能关爱她

在约会时，有些女孩子轻轻地抚摸自己的头发。这是她心底渴望你用

温柔的言语体恤她的意识的表现。如果你注意到她这一举止，假如你真的喜欢她，真的关心她，不妨给她一些安慰与关心。也许，她将成为你的白雪公主。

※用力地拨弄头发是内心感到压抑

当一个人内心感觉到压抑或者对某一件事情感到后悔时，她就会用力地拨弄头发。在约会时，你发现你心仪的女孩子做出这个动作，你不妨想办法帮她消除内心的压抑感。这样，也许你就能获得一段美好的姻缘。

※交谈时抹头发

如果与你面对面坐着或站着，这种人总要时不时地抹抹头发，好像在引起你对他们发型的兴趣。其实不然，因为这种人就是独自一人的时候，他也会每隔三五分钟“检查”一下头发上是否沾上了什么东西。

这类人大都性格鲜明，个性突出，爱憎分明，尤其嫉恶如仇。他们一般很善于思考，做事细致，但大多数缺乏一种对家庭的责任感。他们对生活的喜悦来源于追求事业的过程，喜欢拼搏和冒险，他们不在乎事情的结局。他们在某件事情失败后总是说：“我问心无愧，因为我去干了。”

5．用一只手捂着嘴巴，静静地听你畅谈的女孩非常喜欢你

Q君：今天，跟一个女孩子面对面谈话时，她总是用一只手捂着嘴巴，静静地听我畅谈。我感觉这个动作很不雅观。

情场达人：当女孩用一只手捂着嘴巴，静静地听你畅谈时，表明她非常喜欢你，仰慕你，心里已经认定你是她的白马王子。如果你无意，那就大可不必在意。

【情景再现】

魏东是一家公司的管理干部，长得英俊潇洒，谈吐文雅，颇受女孩子们

的喜欢。有一次，魏东拜见一位女客户。这位女客户穿着干练，简约大方，长得清秀可人，是魏东心仪的对象。

刚见面，他们给彼此留下了非常好的印象。洽谈结束后，魏东主动邀请女客户吃饭。在饭桌上，他们聊得十分投机。能看出，他们彼此都颇有好感。

然而，就在魏东高谈阔论时，女客户突然伸出一只手捂着嘴巴，静静地听魏东畅谈。魏东注意到他这一举止，最初以为她身体有什么不舒服，但见她又没别的症状，于是就没怎么在意。

过了好一会儿，这位女客户依然时不时地用一只手捂着嘴巴，静静地听魏东说话。也不知道为什么，魏东总认为这个动作不雅观，两人谈话时，感觉很别扭。

又过了好一会儿，这位女客户依然如此。终于，魏东忍无可忍，便匆匆结束谈话，结账后就把女客户送回去了。

离别时，女客户很深情地站在原地望着魏东离去的背影。从那以后，魏东除了工作上的往来外，平常再也没有主动联系过这位女客户。

一年很快就过去了。有一天，魏东无意中跟一位朋友谈起了人的行为举止，不由自主地想起了那个女客户的举止。他感到不解，便问朋友这是什么意思。朋友叹了一口气，说道："你不知道这什么意思啊？那个举止不是不雅观，而是表明她非常喜欢你，心里已经把你认作她的白马王子了。"

魏东一听，使劲地拍打着自己的脑袋。

有时候，你是不是也误解了对方的肢体语言？结果，错失了一段美好的姻缘。

【专家解疑】

《女论语》曰："凡为女子，先学立身。立身之法，惟务清、贞，清则身洁，贞则身荣，行莫回头，语莫掀唇……"中国女子正是因为受传统思想的影响，在行为举止方面显得十分矜持，比如，行不露足，踱不过寸，笑不露齿，手不上胸。因此，一般来说，一个女孩子在自己心仪的人面前，总喜

欢显示自己矜持的一面。在笑时，她们喜欢捂着嘴巴，静静地听对方畅谈。这并不是什么不雅观的动作，而是她正在控制自己按捺不住的喜悦之情。她实在太喜欢对方了，正在努力掩饰自己内心的激动，因为她在心里已经认定对方是她的白马王子了。

故事中的女客户表达的正是这一含义，很遗憾的是，同有好感的魏东却误解了这个动作的含义。从而，错失了一段美好的姻缘。

假如你发现某个女子在你面前做出了此举动，如果你也有意，不妨进一步采取行动。倘若你无意，那么你不妨暗示她，你不可能接受她，让她早日寻得她的归宿。

【延伸阅读】

※不停地更换脚的姿势

当你与她谈话时，她不停地更换脚的姿势，表明她此时正心浮气躁，心中有情绪需要宣泄。

※用手摆弄头发

当你与她谈话时，她用手摆弄头发有两种情况：一是她轻轻地抚摸头发，表明她内心渴望你用温柔的言语体恤她；二是她用力地拨弄头发，表明她内心感觉压抑，或者对某事感到后悔。

※时不时地拉扯自己的裙子

当你与她谈话时，她时不时地拉扯自己的裙子，很在意裙子的长短和覆盖面。这是她防卫心理的显示，她能想象自己衣冠不整的样子，所以严阵以待。

※用手抚摸自己的脸颊

当你与她谈话时，她总是用手抚摸自己的脸颊。这是她想掩饰自己的感情或者不愿泄露自己的本意而在无意中表现出来的动作。

※托着腮听你讲话

当你与她谈话时，她总是托着腮听你讲话，这是一种渴望被认同、被了解的流露。她并不是在认真听你说话，而是对你的迟钝与不解风情做无言的抗议。

※用一只手捂着嘴巴，静静地听你畅谈

当你与她谈话时，她用一只手捂着嘴巴，静静地听你畅谈，这说明她正在控制自己按捺不住的喜悦之情。她太喜欢你了，正在努力掩饰自己内心的激动。在她心理，她已经认为你就是她的白马王子。

6．相亲时一脸无聊的女孩，其实外冷内热

Q君：今天，我去相亲了，我很中意那个相亲对象，可是，她一直闷闷不乐地坐在一边。我想亲近她，可总觉得她拒人于千里之外。

情场达人：相亲时一脸无聊的女人其实外冷内热，她害怕被你误会，认为她不够淑女。所以，你应该鼓足勇气跟她搭话。结果，往往会有惊喜。

【情景再现】

一天，叶绍洋参加了一场三对三的相亲派对。一走进会场，一个坐在角落里的女孩就吸引了他的注意力。那个女孩长得眉清目秀，很温柔，很可爱。叶绍洋本想跟她打声招呼，但见她一脸无聊的模样，他又取消了前去打招呼的念头。

当派对成员到齐以后，整个派对的气氛非常热烈，大家都十分坦诚，相谈甚欢。可是，坐在角落里的那个女孩并没有融入欢乐的气氛中，她一个人闷闷不乐地坐在一边，一只手托着下巴，别一只手则摆弄着桌上的酒杯。

叶绍洋见到她时，心中不由自主地升起一种怜悯之情。会场中，叶绍洋好几次都想跟她亲近亲近，可是，她那一副拒人于千里之外的样子令叶绍洋心理没底，不知道该不该与她搭话。

就在叶绍洋犹豫不决时，一个男伴友看出了他的心思，便微笑着说：“看上她了，就主动去追。说不定，她也看中了你呢。”

男伴友的一句话给了叶绍洋很大的勇气。他走过去，挨着那个女孩坐了下来，并轻声问道："请问怎么称呼你啊？"

"我叫……"就这样，他们便聊了起来。在聊天的过程中，叶绍洋才发现她竟然如此健谈，而且他们还聊得特别投机。

后来，他们牵手一起走上了婚姻红地毯。

在相亲时，你有没有遇到那种表现出一脸无聊的女孩子，仿佛拒人于千里之外，对男性一点也不感兴趣。遇到这样的女孩子不妨大胆地与她搭话。

【专家解疑】

很多男性在相亲时，总会遇到那种一脸无聊的女性，她们摆出一副拒人于千里之外的模样，似乎对在场的男士一点也不感兴趣。很多男性在这样的女性面前就会退缩，因为他们感觉即使和她们搭话也没什么好结果。事实上，这样的女性最希望男性跟自己搭话。她们的这种行为从心理学的角度进行分析，可以认为是反动形成引起的行为。

所谓反动形成就是不想让对方了解自己的真实想法时，故意表现出与内心完全相反的态度。就像故事中的那个女孩一样，她表面上做出一脸无聊的样子，实际上她跟其他女性一样，渴望受到男性的注意，甚至比别人更强烈。然而，她却担心如果自己表现得太过热情了，可能会被男性误会，他们可能认为自己不够淑女。因此，她感到不安，并没有把真实的自己表现出来。

故事中的男主人公叶绍洋不懂行为心理学，以为那女孩是在拒绝自己，一段美好姻缘差点与他擦肩而过。很庆幸的是，男伴友的一个鼓励给了叶绍洋走上去搭话的勇气，结果成就了一段美好的姻缘。

在相亲时，不同的女性会表现不同的言行举止，广大男性朋友应该学点行为心理学，读懂她们的肢体语言，努力促成一段美好的姻缘。

【延伸阅读】

在相亲时，不同的女性表现出不同的言行举止，有的女性在相亲时一脸无聊，有的女性在相亲时却表现得非常热情……表现一脸无聊的女性不一定

不能成功，而表现非常热情的女性也未必就能成功。我们一起来看看：

※相亲时一脸无聊的女孩其实外冷内热

相亲时一脸无聊的女孩也渴望受到男性的注意，也许这种愿望比别人更强烈。但是，她很担心如果自己表现得太过热情，也许会被男性误会，认为自己不淑女，不矜持。因此，她感到不安，因而并没有把真实的自己表现出来。

※相亲时表现非常热情其实是内冷外热

相亲时表现非常热情的女性也许只是"内冷外热"，因为她们认为在这种场合必须表现得热情大方才行，这样才能受到男性的观注。其实，这样的表现有几分义务感在里面。

7. 喜欢把手机放在上衣口袋的男人值得托付终生

Q君：最近，有一个男人追我。他总喜欢把手机放在上衣口袋里，拿手机打电话的那动作让人感觉十分轻佻。这种人是不是不应该在我的选择范围之内呢？

情场达人：一般来说，习惯把手机放于上衣口袋的人比较成熟、稳重，他们做事不急不慢，不温不火，是那种能让女人托付终生的男人。所以，建议你多花一段时间来观察这个男人。

【情景再现】

雷欣长得可爱动人，眼睛澄净明亮，笑起来脸上还露出两个小酒窝。有一次，她去旅游时，结实了一位长相十分英俊的男士。这位男士戴着眼镜，成熟、稳重，文质彬彬。他很中意雷欣，旅游回来后，便一直联系雷欣，时不时地给她打电话，约她出来吃饭，偶尔还会来点浪漫，送一束玫瑰花。

有一天，他们一起吃饭。那位男士点了她最爱吃的菜与饮料，在吃饭的

过程中，他还很殷勤地给她夹菜，真所谓是嘘寒问暖。那天，他们聊得非常愉快。慢慢地，雷欣对他稍微有了一点好感。

不过，很遗憾的是，在他们走出饭店里，那位男士的手机突然响了起来。雷欣抬头一看，发现声音来自那位男士的上衣口袋。

“不好意思！我先接个电话。”那位男士一边接起电话，一边对雷欣说道。雷欣点了点头，示意他先接电话。

“喂！李萍，好久不见了！你最近怎么样啊？还好吗……”那位男士接电话时的声音与行为举止完全判若两人，甚至有些让人感觉轻佻。听对方的名字与声音，雷欣能感觉出对方是一位女士。因此，雷欣对这位男士的印象大大变差。

从那以后，当这位男士再次约她时，雷欣总能找出各种理由来推托。慢慢的，他们便疏远了。

有一次，雷欣无意中翻看了一本行为心理学方面的书。书上说，把手机放在上衣口袋里的男人值得托付终生。雷欣想起了那位男士，可是，她却感到迷惑不已。

生活中，你有没有注意那些把手机放在上衣口袋里的人？作为女孩，假如有这样一位男士追你，你可要抓住了，别错过了哦！

【专家解疑】

在这个科技发达的时代，几乎每个年轻人都有一部手机。很多人都没想到的是，手机放在身体的哪个部位，却隐藏着不同的含义。就爱情方面来说，习惯于把手机放在上衣口袋的男人值得女人托付终生；习惯把手机握在手里的男人对爱情的要求非常高；习惯把手机悬挂于腰间的男人对爱情积极主动……

故事中的雷欣如果懂一点行为心理学，从那位男士将手机放在上衣口袋里的这一举止，就应该知道这是一个值得托付终生的男人，那么就不会轻易地放弃。要知道，这很可能是一个误会，也许那只是一位女性朋友给他打电话。因此，雷欣应该多花点时间弄清楚这件事情，而不是轻易地对这个人作

出判断。

其实，把手机放在上衣口袋的往往比较成熟、稳重，他们做事不急不慢，不温不火，脚踏实地，会尽一切努力让生活朝着他所预定的目标前进。

在爱情方面，这样的男人不一定拥有两性关系的主导权，但是在内心里，他可是操盘手。对他来说，爱情与面包是同样重要的，是一个值得女人托付终生的男人。

因此，遇见这类男人，女孩子们应该珍惜。

【延伸阅读】

如今，每个人都有一部手机。细心的女性朋友，只要你仔细观察你男朋友手机的放置位置，就能清楚地读懂他的心。

※习惯把手机放于上衣口袋的人成熟稳重

这类人往往比较成熟、稳重，他们做事不急不慢，不温不火，脚踏实地，会尽一切的努力让生活朝着他所预定的目标前进，是那种能让女人托付终生的男人。

在爱情方面，这样的男人不一定拥有两性关系的主导权，但是在内心里，他可是操盘手。对他来说，爱情与面包是同样重要的。

※习惯把手机握在手里的人对生活拥有极高的热情

这类人对生活有极高的热情，不到非休息不可的最后一分钟，这个男人是不会上床休息的，你可能会发现他喜欢睡在浴缸里或躺在客厅的电视机前。

在爱情方面，这类人对伴侣的期待，是希望你有如战场上的战友，和他一起对抗一切困难险阻，不过对情绪的敏感程度是很有限的。如果你真心爱他，就必须先调整好自己对两性关系的期待，因为爱情对他来说极其重要。

※习惯把手机悬挂于腰间的人坦率而真诚

一般，选择把手机挂在前方的男人，对生活中的所有事物，都有一套自己独特的想法和做法，对生活的态度是坦率而真诚的。选择挂在腰带后方的男人，对生活也很有创意，只是可能凡事喜欢留一手，不将事情完全说清楚，因为这是他的习惯，也是他的乐趣。

在爱情方面，他们对爱情的态度是积极并且主动的，表达的方式或许因人而异，但是他绝对不会放弃对你表达爱意的任何一个机会。

※习惯把手机放于后裤袋

将手机放在牛仔裤或西裤后裤袋的男人，表达方式是温和、友善，却带着强烈的戒备心，他有着一些不希望人知道的小秘密，对愈疏远的朋友反而愈亲密，愈接近他，他愈疏远。

在爱情方面，这类人在爱情的关系方面，他会令你感到若即若离、忽远忽近的。如果你深陷其中不可自拔，请务必小心经营你们的爱情。这就仿佛放风筝一样——你想要得到他的爱，就先给他一个充分的自由。

※经常忘带手机

这类人多是个乐天派的人，是那种俗称“没心没肺”的男人。这种男人多性格外向，为人和蔼可亲，喜欢广交朋友。

在爱情方面，他们虽然看起来马马虎虎，但对爱可是很清楚的，是典型的嘴花心不花的可爱男人。

8. 走路身体前倾的男人懂得珍惜自己的感情

Q君：最近有一个男人追我，可是，他走路时，身体前倾，甚至看上去像猫着腰一样，好像感觉一点男子气概也没有。

情场达人：其实，走路时，身体前倾，甚至看上去像猫着腰一样的男人性格内向温柔，为人谦虚，很珍惜自己的感情。这不失为一个好的伴侣。

【情景再现】

罗兰与夏庆是通过亲戚介绍认识的。见面那天，罗兰来到亲戚家里，夏庆早等候在那里了。一进门，罗兰就看见了夏庆，见他穿戴整齐，白白净净，文质彬彬地站在那里，她露出了会心的微笑。

还没见面时，罗兰的亲戚就告诉她了这个男人的基本情况：有房有车，在市里工作，月薪过万。因此，罗兰今天打扮得特别漂亮，希望能找到自己的归宿。

见面后，罗兰便主动与他打招呼，两人因而聊得挺开心。他们共同的亲戚看在眼里，乐在心里。在分开时，罗兰与夏庆互相交换了电话号码。

没过多久，夏庆打电话给罗兰，约她第二次见面。那天，罗兰打扮得特别漂亮，早早地来到了约会地点。夏庆准时赴约，来到约定地点时，发现罗兰已经到了。他很不好意思，脸颊微微泛红，身体前倾，猫着腰向罗兰走了过来。

也不知道为什么，罗兰一见到夏庆这个举止，心理特别不舒服，感觉一点男子气概也没有。尽管夏庆一再地赔礼道歉，但罗兰心里依然不快，反而更加认为夏庆没有一点男子气慨。那天的约会不欢而散。

直到现在为止，夏庆还一直认为是因为自己当天迟到了而错失这段感情，却不知道是对方误解了自己的肢体语言。

身体前倾，甚至看上去像猫着腰一样的走路姿势，真的是没有男子气概的表现吗?

【专家解疑】

诚然，很多女子在选择对象时，总是偏重那些昂首挺胸、器宇轩昂的男子。她们认为这类男子有男子气概。因此，当她们遇到那些走路时身体向前倾，甚至看上去像猫着腰一样的男人时，她们便认为他们缺乏男子气概，便不把对方纳入自己的选择范围内。

故事中的罗兰本来比较中意夏庆，而且他们各方面都很匹配，但当罗兰看到夏庆走路时的姿势，仅存的一点好感便消失得无影无踪。因而，错过了这段美好的姻缘。

其实，有些男人在走路时，喜欢身体前倾，甚至看上去像猫着腰一样。他们并不是没有男子气概，而是为人谦虚，一般都具有良好的自我修养。这类男子大多性格温柔内向，见到漂亮女人时多半会脸红。在对待女人时，他

们从不花言巧语，非常珍惜自己的友谊和感情，只是平常不苟言笑。像这样的男子，才是女人应该选择的对象。

有些女人以貌取人，结果往往与幸福擦肩而过。

【延伸阅读】

从“走姿”观察人，世界各国古已有之。观察一个男人怎样走路，并从走姿中透视其心理，你肯定会觉得妙趣横生。

※步伐急促的男人

这类男人是典型的行动主义者，大多精力充沛、精明能干，敢于面对现实生活中的各种困难，适应能力特别强，凡事讲究效率，从不拖拉。

※步伐平缓的男人

这类男人走路总是一副不急不慢的样子，别人无论如何急他都不在乎，是典型的现实主义者。他们凡事讲究沉着稳重，“三思而后行”，绝不好高骛远。如果他们在事业上得到提拔和重视的话，那也许并不是因为他们有什么“后台”，而是他们那种脚踏实地的精神给自己创造了条件。

※身体前倾的男人

他们走路时身体习惯向前倾斜，甚至看上去像猫着腰，这类人大多性格温柔内向，见到漂亮的女人时多半会脸红，但他们为人谦虚，一般都具有良好的自我修养。他们从不花言巧语，非常珍惜自己的友谊和感情，只是平常不苟言笑。

※军事步伐的男人

走路如同上军操，步伐整齐，双手有规则地摆动，这种男人意志较坚定，对自己的信念十分专注，他们选定的目标一般不会因外在的环境和事物的变化而受影响。

这种男人往往非常讨女人欢心，也最让女人伤心，因为他们一旦盯上某个目标就会不达目的誓不罢休。他们若能充分发挥自己的长处，一定收获颇丰，因为他们对事业的执著是其他类型的人不可比拟的。但如果你的领导是这种人，那你的日子可就不好受了，你会“吃不了兜着走”，因为他们一般都比较独裁。

※踱方步的男人

迈着这种步态的男人是非常沉着稳重的，他们认为面对任何困难时，最重要的是保持清醒的头脑，不希望被任何带有感情色彩的东西左右了自己的判断力和分析力。他们有时也觉得累，为了保持自己的形象，他们很难在人前笑口常开，这是他们做人的准则。虽然别人敬畏他们，可他们在一个人独处时也感到十分压抑，因为他们是一个很有城府的人。

〉〉本章小结：

1. 做出托盘式姿势的女孩

一个女孩一只手搭在另一只手上，双手撑住下巴看着你，说明她非常倾慕你，甚至痴迷你。如果你也有意，不妨大胆表白。

2. 将宠物抱在怀里的女孩

女孩将宠物抱在怀里是在用这个动作巧妙地暗示你，她不可能接受你。如果你有意向他表白，就要做好被拒绝的准备。

3. 双腿交缠的女孩

双腿交缠是顺从的标志，当你向她表白时，她虽然没有给你明确的回复，但她用双腿交缠这个动作告诉你她应该答应你了。

4. 摆弄头发的女孩

一个女孩子在你面前轻轻地抚摸自己的头发，这是她心底渴望你用温柔的言语体恤她的意识的表现。如果你真心喜欢她，不妨多给她一些安慰与关心。

5. 一只手捂着嘴巴，静静地听你畅谈的女孩

当女孩用一只手捂着嘴巴，静静地听你畅谈时，表明她非常喜欢你，仰慕你，心里已经认定你是她的白马王子。假如你无意，那就大可不必在意。

6．相亲时一脸无聊的女孩

相亲时一脸无聊的女孩子其实外冷内热，她害怕被男性误会，认为她不够淑女。所以，你如果有意，就应该鼓足勇气跟她搭话。结果，往往会有惊喜。

7．喜欢把手机放在上衣口袋的男人

习惯把手机放于上衣口袋的男人比较成熟、稳重，他们做事不急不慢，不温不火，是那种能让女人托付终生的男人。

8．走路身体前倾的男人

走路时，身体前倾，甚至看上去像猫着腰一样的男人性格内向温柔，为人谦虚，很珍惜自己的感情。这不失为一个好的伴侣。如果你有幸遇到了，应该珍惜。

下篇

解读情场行为密码，让你迅速成为情场达人

第十章

恋爱达人有妙招，解读恋人微反应揣摩其真实意图

爱情是人与人之间的强烈依恋、亲近、向往，以及无私专一并且无所不尽其心的情感。然而，沉醉于爱情中的两个人往往不是用语言来沟通，而是用肢体动作来沟通。如果一方不能读懂对方的肢体语言，那么就会导致这段感情走向破裂。因此，恋爱中，关键在于了解对方的心理活动。

1. 女朋友舔嘴唇是在诱惑男朋友

Q君：在约会时，又没有吃饭，女朋友突然对着我舔了一下嘴唇，这可把我吓了一大跳。她到底想干什么？是不是想吃饭了啊？

情场达人：舔嘴唇并不一定暗示食欲，在约会时，如果女友注视着男友舔嘴唇的话，很可能是为了引诱男朋友而故意表演出来的。

【情景再现】

王彤是一个老实本分的女孩子，长得清秀可人。前不久，有一个朋友给她介绍了一个男朋友。他长得人高马大，戴着一副眼镜，看上去憨厚老实。王彤感觉对方跟自己很相像，因此，就答应了他，两人谈起了恋爱。

王彤知道男友憨厚老实，却不知道他如此憨厚老实。在约会时，男友从来没跟他有任何亲密举动。眼看交往一个月时间了，男友从没牵过他的手，只是常常走在她的左边，也很少言语。这让王彤难以理解，总觉得眼前这个男人就像一块呆木头。

有一天，心烦意乱的王彤跟好友聊天时就聊到了这件事。好友一听也备感郁闷，于是就建议道："这样吧！你不妨诱惑他一番，看看他有没有什么反应？"

"那，那，那不行，怎么能做这种事呢？"王彤一听，立即摆了摆手，说道。

好友诡异地一笑，便让她凑过耳朵来说道："你想错了，我说的诱惑并不是你想的那种，我是说你与他约会时，不妨注视着他并舔一舔嘴唇。这样

他就知道你的心理了。”

“真的吗？”王彤惊讶地问道。

“不妨试试。”好友建议道。

那天，王彤打扮得非常漂亮，早早地来到了约会地点。两人逛了一会儿后，就去一家饭店吃饭。他们面对面地坐着聊天。王彤注视着男友，突然舔了一下嘴唇。

男友注意到了王彤这一动作，心里感到莫名其妙，便猜想她心里想干什么。刚吃过饭，她不可能是想吃饭了。想来想去，男友也没有想出所以然来。

王彤见男友一点表示也没有，以为男友根本不喜欢她，便生气地离开了，留下一脸愕然的男友。过了一段时间后，王彤才从一个朋友哪里得知，不是男友不喜欢她，而是男友不明白她暗示的含义。

在约会时，女友含情脉脉地注视着你，突然，她舔了一下嘴唇，你知道这代表什么意思吗？

【专家解疑】

美国著名心理学家朱利叶斯·法斯特认为，人用舌头舔嘴唇的动作起源于动物梳理毛发。一般来说，猫、狗等动物会用舌头舔自己或其他同类的毛发，用舌头帮异性同类梳理毛发的动作，是动物之间的“爱情”表现，也是发情期交配的一种前戏。它们在受到性欲的刺激后，用舌头舔点什么，做出一副玩味的样子。这对动物来说，是一种本能的表现。因此，对人来说，是想要什么的一种本能表现。

一般来说，在特殊的约会情况下，女朋友注视着男朋友舔嘴唇的话，那么很可能是为了引诱男朋友而故意表演出来的。比如，用舌头舔红酒杯的杯缘，或者在撒娇时伸出舌头舔嘴唇，都是在引诱男朋友。

故事中的王彤故意做出舔嘴唇这一动作，其实就想诱惑一下男友，看看他有没有什么表现。很遗憾的是，男友不懂肢体语言背后所蕴藏的含义，更不知道对方想干什么，结果让王彤误会了。

【延伸阅读】

在约会时，你是否注意到了女朋友的嘴唇动作。她的嘴唇动作可隐藏着不少秘密哦！仔细观察，你就能发现其中的秘密了！

※抿嘴唇表示其压力大

在一个人压力特别大的情况下，往往会藏起或拉紧嘴唇。比如，很多出庭证人都经常这样做。当一个人挤压嘴唇时，大脑在告诉他：闭紧嘴，别让任何东西进入到身体里，这充分表明这个人感到忧虑。当一个人的嘴唇完全被藏起来，嘴角下拉时，他的情绪与自信完全跌至谷底。

※嘟嘴唇表示其不赞同

一般来说，嘴唇缩拢是为了防止自己说什么不好的东西出来，而同时嘟出来的嘴唇则仿佛是要拒绝什么。因此，当你说话时，别人做出嘟嘴唇的动作时，就说明他不同意你讲的内容，或者正在酝酿转换话题。

※舔嘴唇是在安慰自己

当一个人感觉不自在时，我们会反复用舌头摩擦嘴唇，以此自我安慰，并让自己镇静下来。不过，在约会时，当女朋友注视着男朋友时舔嘴唇，这很可能是女朋友为了引诱男朋友而故意表演出来的动作。

2. 女友搭乘你的摩托车将手扶在你腰上表明她全心全意爱你

Q君：我最近可烦恼了，真不知道我女朋友怎么看待我们这段感情的。可是，有一天，我发现她坐上我的摩托车时，把手扶在我的腰上，我真是高兴啊！

情场达人：我也为你感到高兴啊！当你女友坐上你摩托车时，把手扶在你腰上就表明他全心全意爱你。

【情景再现】

郑晓辉非常爱她的女友。周末时，他们骑着摩托车到处去玩，有时去爬山，有时去逛商场，有时去逛公园，有时候去踏青……总之，他们在一起，过得非常开心、快乐。

郑晓辉虽然知道女友跟自己在一起时，玩得很开心、快乐，可是，他总是无法揣摩出女友的真正心意，他不知道女友是否真正爱他。因此，他为这个问题苦恼不已。在女友高兴时，郑晓辉曾试图问过女友这个问题。女友听到这个问题，总是转过身去，低着头说："你怎么总是问这个问题啊？问得人家不好意思了。"面对女友避而不谈的回答，郑晓辉脸上露出了一丝忧郁。

时间一天一天过去了，郑晓辉越来越爱女友。可是，他却迟迟不敢向女友求婚，因为他害怕自己会遭到女友的拒绝。

有一天，郑晓辉闲来无事，便拿起《瞬间读懂你周围的人》这本书来读，书中说从搭车看女孩爱你的程度，比如，当他坐上摩托车，把手扶在你的腰上表明她全心全意爱你；把手扶在后面的把手上表明她对你还有距离感；把手放在膝盖上或者干脆不扶表明她只把你当普通朋友。郑晓辉细细地品读了起来，简直如获至宝。

第二天，郑晓辉像往常一样骑摩托车，载着女友出去玩。在路途中，郑晓辉很注意女友的双手。半途中时，女友慢慢地将手扶在了她的腰上。郑晓辉不由得轻轻一颤，心里却甜如蜜。那天，回到家后，郑晓辉便单膝跪地，拿出精美的戒指向女友求婚。女友激动得给了他一个香吻。

恋爱中的两个人总是不能确定对方是不是真的爱自己。即使对方说爱你，你也未必相信，因为语言常会骗人。怎样才能知道对方是不是真的爱自己呢？

【专家解疑】

当一个女孩对你说："我真的爱你。"这句"真的爱你"并不能表示她的真心实意。相反，一个女孩从没对你说过什么，可是，她默默地为你付出，一直期待着你能发现她的爱，也许她才真的爱你。也许有的女孩疯狂地

为你做过许多事情，可是，到头来，她也许只是为了征服你而已……

有一句话说："女人心，海底针。"我们不得不承认，女人的心思真的让人很难去揣摩。然而，让很多人没想到的是，在猜来猜去的过程中，你已不知不觉地爱上了对方，可你依然猜不透你在她心中的位置。其实，这里有一个非常简单的测法。只要让她搭乘你的新款摩托车，从她的动作中便可知晓答案。假如她用手扶着你的腰，那么你就应该感到高兴了。因为这个动作代表着她全心全意地爱着你。

故事中的郑晓辉就是用这种方式就是通过女友搭乘自己的摩托车，将手扶在他的腰上这一动作，揣摩出了女友的心思。因而，成就了一段美好的姻缘。

上面的故事告诉我们一个道理：看你一个人是不是真的爱你，不是看她说了什么，而是应该从细节中去看她做了什么。只有这样，才能收获真正的爱情。

【延伸阅读】

有一种说法是，女人的心思你别猜，猜来猜去只会把她来爱。这句话一点也没错，因为你在猜测中已经深深爱上她了。即使如此，你也不知道她是怎么看待你们之间的关系的。其实，只要让她搭乘你的新款摩托车，从她的动作中就能知晓答案。

※把手扶在后面的把手上表明她对你还有距离感

当女友坐上你的摩托车时，她把手扶在后面的把手上，那么表明她对你还有一些距离感，对你们的关系并不十分确定。一般来说，她在感情处理方面比较冷静，一时不会陷人爱情的旋涡中而不能自拔。总之，你能不能打动她，想彻底俘获她的芳心还需要一段时间。

※扶在你的腰上表明她全心全意爱你

当女友坐上你的摩托车时，她把你手扶在你的腰上，那么你就应该感到高兴了。因为她已经全然放下了心理防线，正在全心全意爱你，而且爱得十分理智。她已经认定了你是那个给她坚强臂膀的人，所以，你要懂得珍惜对方。

※把手放在膝盖上或者干脆不扶表明她只把你当普通朋友

当女友坐上你的摩托车时，她把手放在膝盖上或者干脆不扶可能只是把你当做普通朋友，也可能只是把你当做不错的朋友。让她烦恼的是，有时她

自己都不能确定自己跟你是什么关系，就这样若有若无地相处着。在这种情况，你需要加一把劲，继续努力，成功就在前面。

※假如未确立恋爱关系就紧抱你的后背表明她为人比较轻浮

如果你们还没有确立恋爱关系，一般她不会紧紧抱着你的后背。如果她真的这样做了，要么她为人比较轻浮，要么就是在向你暗示：我爱你。

3．逛街时，男友与你并排走表示他把你放在第一位

Q君：我男朋友真是一个工作狂，最近总是加班，把我冷落到一旁，真不知道在他心里，到底是我重要，还是工作重要。

情场达人：先别急着给他下定论，最近加班可能是公司要求的，这并不能证明他是一个工作狂。如果你想要弄清是你重要，还是工作重要，还是你和工作一样重要，那你平常只要注意，他是走在你的前面，还是后面，或者并排而行。

【情景再现】

秦湘是一个活泼开朗的女孩，周末时，总喜欢拉着男朋友出去逛街。有时候吃点小吃，有时候去吃一次大餐，有时候去超市疯狂刷卡，有时候还去歌厅吼几声……不管她做什么，男友总是微笑地看着她，从没抱怨过什么。

可是，这段时间也不知道怎么了，男友总是忙工作，总是早出晚归。周末时，他说公司需要加班，不能陪她了。

秦湘以为男友移情别恋了，便偷偷地跟在他后面，一直跟到了公司，直到他坐在办公室里的那一刻，秦湘才消除了心中的疑虑。尽管知道男友确实是在加班，可是，秦湘内心被强烈的孤独感所侵袭。因此，常常暗自抹泪。

有一天，闲来无聊的秦湘跟几个姐妹聊天，便聊到了在男人心中，到底是工作重要，还是女友重要这个话题。有人说工作重要，有人说女友重要，

有人说工作与女友都重要。可是，这如何分辨呢？其中一个姐妹建议道："我看过这样一本书，书上说去逛街时，看男友走哪儿就能知道答案了。走你前面的男人只是把你当作晋级的手段，走你后面的男人就是一个工作狂，而与你并排走的男人将工作与女友看得一样重。"

正为此事发愁的秦湘听到姐妹们的一番话，便多留了一个心眼。转眼，一个月时间过去了。这周周末，男友终于不加班了。秦湘便兴高采烈地拉着男友去逛街。从出门那一刻，秦湘发现男友一直与她并排走，直到回家，他没有超前，更没有落后。秦湘感到非常高兴。果然，上个月确实是因为男友工作中出了一点问题需要加班，后来，男友则很少加班，每天都早早地回家陪她。在男友的陪伴下，秦湘感到幸福不已。

很多恋爱中的女孩看到男友为了工作没日没夜地加班时，总会不由自主地提出疑问：在男友心中，是工作重要，还是自己重要？

【专家解疑】

工作与女友对男人来说同样重要，男人辛苦挣钱是为了给心爱的女友一个更好的未来，当看到女友穿上自己给她买的衣服时，男人的心里比吃了蜜还甜。假如没有女友，男人工作所挣来的钱便不能体现出其价值。所以，工作与女友对男人来说，是相辅相成的关系。

然而，生活中的很多男人却没有弄清楚女友与工作的关系。有些男人为了工作，不惜把女友当作晋升的一种手段，等他功成名就的那一天时，他却失去了最真挚的爱情；有些男人不食人间烟火，总认为这个世界上有没有面包的爱情，把女友捧在手心里。可是，当他连自己养不活时，女友自然也离他而去。只有把工作与女友放在同等位置上的男人，才能生活得幸福快乐。

诚然，恋爱中的每一个女子都希望自己的男友既重视自己，又重视工作。可是，男友到底怎么看待工作与女友？很多女孩子都揣摩不透男友的心理。其实，要想知道男友如何看待工作与女友并不难，你与他逛街时，你只需要注意观察他与你一起走路时的位置，倘若他一直跟你并排走，那么在他的心理，工作与女友一样重要。

故事中的秦湘就是通过观察男友在逛街时与自己并排走判断出男友既重视工作，又重视自己，消除了对男友的误会，从而收获了幸福甜蜜的爱情。

【延伸阅读】

与恋人一起逛街是一件让人愉快的事情。不管你们手拉手、肩并肩，还是一起吃东西，一起和商贩砍价，都会感受到和对方心灵相通的默契，这种感觉美妙无比！

可是，你和他去逛街时，你们的位置关系如何呢？很多人也许都没有意识到此事，你和他一起走路时的位置，在不知不觉中已成为固定形态。那么他对你的感情到底如何呢？

※喜欢走在你前面的人把你当作达到晋升的手段

他喜欢走在你前面，那么对他而言，女性、工作都只是达到晋升、达到目的的手段罢了。如果有可能，他会不惜来个“政治结婚”。他是个典型的大男子主义者，也希望恋爱中你能更多地依赖于他，女性只是他生活中的一件摆设。

※喜欢走在你后面的男人是一个工作狂

如果他走在你的后面，表明他也很重视恋爱，不过，他不会因你而放弃名誉和地位。

恋爱中的他，虽口口声声说“你比工作重要”、“你是我生命中最重要的一部分”，但是婚后的他，会逐渐变成一个工作狂，认为工作比爱情更重要。

※他与你并排走表明他把你看得比什么都重要

如果你们两人紧紧并排走的概率特别大，那么恭喜你，你在他的生活中是第一位的。总之，他不能没有你，他把你看得比什么都重要。

婚后的他，凡事都会以家庭为重，如果你反对，他会听从你的意见而放弃晋升更高的职位。换而言之，他的晋升与否掌握在你的手中。

你们虽并排走，但彼此间稍有距离的话，说明工作和恋爱对他来说是同等重要的，他认为男性和女性是平等的。所以，凡事他都会征求你的看法而作决定。

不过，他稍微有点优柔寡断，这或许是个缺憾。既希望出人头地，又希望获得爱情的他，两头落空的危险性极大。

4. 约会中抢着坐左边的男人不可靠

Q君：我男朋友跟我约会时，总是抢着坐在我的左边，总是把右侧的脸给我看，只有演员拍照时会注意自己的位置，他又不是演员，有必要这样吗？

情场达人：在约会时，如果你男友总是把右半边脸对着你，事态就有些严重了，你最好注意一下。

【情景再现】

李晓玲跟男友恋爱一年多了，男友长得英俊潇洒，风流倜傥，是很多女孩心目中的白马王子。李晓玲击退了所有竞争对手，终于俘获了“白马王子”的心。因此，李晓玲觉得自己拥有一个让这么多女孩羡慕的男友，她心里乐开了花，而且男友对他还温柔有加，这让李晓玲觉得幸福无比。

可是，男友有一个举动却让李晓玲百思不得其解。每次出去约会时，只要在能坐的地方，男友总是抢先坐在她左边的位置，而她每次看到的都是男友的右半脸。

有一次，李晓玲挽着男友的手臂来到了酒吧里。刚到酒吧，男友就急忙找了一个位置坐在李晓玲的左边。李晓玲这一次做法不同于寻常，她没有坐最近的位置，而是绕过男友坐在了男友的右边。

男友突然紧张了起来，而李晓玲依然若无其事地像往常一样点菜、倒茶水等。过了好一会儿，李晓玲突然问道：“你怎么总喜欢坐在我的左边？”

男友支支吾吾地回答道：“我们中国不是讲男左女右吗？我习惯这样了。”

李晓玲发现男友在说这句话时，左脸的表情极其尴尬，他是否正在努力掩饰自己的情绪。凭直觉，李晓玲感觉男友此时正在说谎。她以前从没观察到过这种状况，男友以前说话时，都非常爽快，右脸的表情也非常平和。有

一句话说：“左脸比右脸更可靠。”难不成男友一直都在隐瞒自己什么。产生了这种怀疑，李晓玲从那以后便仔细观察男友。

果然，没过多久，李晓玲就发现男友偷偷地跟一个神秘女子来往。李晓玲流着眼泪向男友提出了分手，而男友却不以为然。

在约会过程中，你有没有注意观察你的男友，他是不是也抢着坐在你的左边，用右脸面对你啊?

【专家解疑】

一个人的脸可以分为左右两部分，有时左右对称活动，有时左右分别出现不同的表情。当人脸左右对称活动时，不管是欢笑、发怒，还是悲伤，都是发自内心的。与此相对，当人对自己的感情有意识的时候，脸的左右会出现不同的表情。比如，当众出丑，面露苦笑时；鄙视某人，表示轻蔑时；失败后，感到惋惜和悔恨时……上述状况下的表情，都是左右不对称的。

我们的左右两半脸有着不同的分工。左脸直通人的心灵，经常表露内心的真实感情，因此是“隐蔽的”面孔；而右脸则如一副面具，会按照理性的指引做出假笑、假悲伤、鬼脸等表情，而将内心真实的喜怒哀乐隐藏起来，因此是“公开的”面孔。因此，许多时候，我们左脸所显露的信息，正是右脸所要掩饰的。

故事中的男友之所以会抢着坐左边，就是想把右脸展示给女朋友，而右脸不容易泄露真实的心情。由此可知，他想隐藏某些真实的情感。很幸运的是，在约会的过程中，李晓玲注意到了男友喜欢抢着坐在她左边的这一动作，并通过这一动作揭露出了他的谎言，顺藤摸瓜，最终发现男友脚踏两只船。认识到事情的真相后，李晓玲果断提出了分手。

【延伸阅读】

人的面部表情可以“说”实话，也可以“说”谎话，而且常常在同一时间里既“说”实话，又“说”谎话。因此，生活中的很多人都常常利用面部表情作为掩饰和伪装其真实思想感情的“面具”。如果我们不注意观察一个人的面部表情，那么很可能被他人所欺骗。

※人面颊颜色变化

一般来说，人面颊的颜色会随着情绪的变化而发生相应的变化。其中，最明显的就是变红和变白。人们在害羞、羞愧或尴尬等情形中，脸颊往往容易变红。有时候，一个不会说谎的人在说谎时，脸颊也容易变红。

※面部表情持续时间长短也能反映说谎的印迹

一般来说，面部表情停顿时间长的表情很可能是假的，比如10秒钟或10秒钟以上的时间，甚至停顿5秒钟的表情也可能是不真实的。

※左脸比右脸更可靠

我们的左右两半脸有着不同的分工。左脸直通人的心灵，经常表露内心的真实感情，因此是“隐蔽的”面孔；而右脸则如一副面具，会按照理性的指引做出假笑、假悲伤、鬼脸等表情，而将内心真实的喜怒哀乐隐藏起来，因此是“公开的”面孔。因此，许多时候，我们左脸所显露的信息，正是右脸所要掩饰的。

5．男朋友突然抱起双臂是自我防卫的体现

Q君：有一天，我滔滔不绝地向男朋友说一些话题时，他突然抱起了双臂。我不知道是怎么回事？

情场达人：人抱起双臂的动作，大多是关闭内心、进行自我防卫的心理的一种体现。这说明他对你的话感到厌倦了。你最好停止说话。

【情景再现】

江冉与邓军是一对情侣，他们相距很远。有一次，他们经过长时间的分离后，终于迎来了一个短聚的机会。一见面，双方都兴奋得不得了。江冉是一个活泼开朗的女孩，特别喜欢说话。在分开的这段时间里，没有倾诉对象，便把话压在了心里。因此，一见到男友，她的话就像决堤的洪水，一下

子倾泻而出。

邓军成熟稳重，刚开始时，见到女友的深情倾诉，他微笑地倾听着，时不时地搭上几句。江冉越说越有劲，而邓军越听越没趣。不知道过了多久，男友邓军突然将身体向后靠在了沙发背上，还把双手抱在胸前，有些若无其事地坐在那里。

江冉依然滔滔不绝地倾诉，而邓军几乎没有任何回应。又过了好一会儿，江冉才发现男友已许久没有说话了。她这才意识到，男友刚才就爱搭不理地回答自己的话，现在又抱起了双臂，便怀疑他是不是开始厌倦自己。于是，她立即停止了讲话。这时，男友好像意识到什么，便将她顺势拉进了自己的怀抱。

一般来说，恋爱中的女孩子都很喜欢说话。可是，当你滔滔不绝地说话时，你是否发现男友突然抱起了双臂？

【专家解疑】

人抱起双臂的动作，大多是关闭内心、进行自我防卫的心理的一种体现。尤其是双臂抱得比较低时，一般都是想在自己前面筑起一道高高的屏障来保护自己。这是一种防御性的姿势，防御来自眼前人的威胁感，保护自己不产生恐惧，这是一种心理上的防卫，也代表对眼前人的排斥感。

故事中的男友完全被女朋友那滔滔不绝的话语所压倒，无意识中便采取了一种自我防卫的姿势——抱起双臂。故事中的江冉注意到了男友抱起双臂这一动作，揣摩出男友此时此刻的心理状态。因此，她便停止了说话。很意外的是，当江冉停止说话以后，男友反而更加注意她。

上面的故事告诉我们一个道理，当你滔滔不绝地向男友倾诉时，发现男友悄悄地抱起了双臂，那么就赶紧停止说话。

【延伸阅读】

一般来说，一个人在不同的情景下会做出不同的抱臂动作。不同的抱臂动作自然表现出的含义也不相同。

※挺着胸脯，双臂抱于较高的位置表明其正在宣布自己较高的地位

当一个人挺胸腆肚，双臂抱在很高的位置，这无疑是在向大家宣布：我

是一个很了不起的人物。

※身体畏缩，双臂抱于较低的位置表明其紧张不安

当一个人紧张不安时，总是想把自己的身体蜷缩起来，让自己的存在感尽量变弱一些。

※躬着背抱起双臂的人着急

一般来说，躬着背抱起双臂的姿势经常在人着急或者动摇的时候会出现。我们听他们说话，也许还能感受到不安的情绪。

※迎着对方的视线抱起双臂表示对对方的话感兴趣

假如你在听对方说话，突然迎着对方的视线抱起双臂，还常伴有深深点头、向对方方向探身动作。这表示你对对方的话很感兴趣。

※抱起双臂是自我防卫的体现

从抱起双臂的动作，大多是关闭内心、进行自我防卫的心理的一种体现。这种防御来自眼前人的威胁感，保护自己不产生恐惧，这是一种心理上的防卫，也代表对眼前人的排斥感。

6．男友在你约会迟到时走来走去表明他非常在乎你

Q君：我想测试一下男友对爱情的态度，于是这次约会便迟到了。远远的，我看见他在约会地点不停地走来走去，感觉他很着急。他应该是爱我的吧！

情场达人：当你约会迟到了，他不停地在约会地点走来走去是因为他非常担心你，如果你仔细观察，就会发现他脸上露出了焦急、不安的神情。这么担心你的男友自然是非常在乎你的。

【情景再现】

郭正平与赵荣荣是一对让人羡慕的情侣，他们郎才女貌，真是天生一对，父母与朋友都为他们感到欣慰。

可是，最近一段时间，郭正平非常忙，时不时地加班，很少约会赵荣荣。虽然以前男友对自己照顾有加，但最近这段时间的冷淡让赵荣荣产生了怀疑，她突然不知道男友对爱情到底是什么态度。为什么有时候天天都约她，而有时候却好长时间都不约一次？带着这个疑问，赵荣荣决定借下次约会迟到来探测一下男友对爱情的态度。

过了近一个月的时间，男友郭正平终于约赵荣荣了。那天早上，赵荣荣打扮得非常漂亮，本来按照约定时间来到了约定地点，但是当她看见男友已经来到约定地点时，便偷偷地躲了起来，偷偷地观察男友的一举一动。

到约定时间时，赵荣荣发现男友时不时地看手表，但并没有表现出不耐烦的样子。很快半个小时过去了，赵荣荣依然没有出现。男友赵正平等得有些着急了，便开始在约会地点不停地走来走去，还时不时地朝赵荣荣来的方向望。

等人的时候是焦急的，20分钟过去了，而赵荣荣依然没有出现。男友郭正平更加着急了，他额头上浸出了点点汗珠，但他没有时间去管自己，依然不停地走来走去。

赵荣荣看到男友着急地走来走去的动作，脸上露出了幸福的笑容，便向男友的方向走去。

男友郭正平一看到赵荣荣的身影，便一下把她抱在怀里，着急地问道："你怎么才来啊？你知不知道我急死啦！我们一个月没见面了，我还期待着你能早些来呢！"

赵荣荣很神秘地笑了笑，撒着娇说："路上堵车嘛！"

你约会迟到了，有没有注意观察男友的神态与动作。注意观察，你会有意想不到的收获哦！

【专家解疑】

恋爱中的很多女孩总是多疑，她们会时不时地想一些点子来测试男友对爱情的态度，约会迟到就是他们常用的"伎俩"。她们往往通过这种"伎俩"来揣摩出男友对爱情的态度。

故事中的赵荣荣就采用了约会迟到这一“伎俩”来揣摩男友对自己的态度。在约定时间，赵荣荣没有出现时，男友郭正平便时不时看手表；当她久久未出现时，男友郭正平便不停地走来走去，脸上露出担心的神情。从男友这一行为举止，赵荣荣完全可以断定男友非常在乎自己。

不过，女友约会迟到，不同的男友会表现出不同的动作。比如，有些男友把胳膊交叉于胸前意在跟你赌气，做这个动作的男友不是不爱你，而是最爱他自己。一只手握着另一只胳膊的男友在努力控制自己，他不向你发脾气，是因为他知道你是他心爱的女人……

因此，恋爱中的女孩在采用约会迟到这一“伎俩”时，一定要注意观察男友等自己所表现出的行为举止，并做出准确判断。

【延伸阅读】

约会迟到是女孩子“测试”男友对自己态度最常用的“伎俩”。当自己约会迟到时，女孩往往会通过男友等自己的神态、姿势和动作来揣摩男友对爱情的态度。

※脸上露出焦急、不安神情，不停走来走去的男友非常在乎你

有一次约会，你的男友早早地在约会地点等候。可是，到了约定时间，你并没有出现。他脸上露出焦急、不安的神情，并不停地走来走去。他的这种动作表现出他十分担心你，内心焦虑，以为你出了什么事而失约。不过，随着你的到来，他心里的不安立即消失不见。这样的男友非常在乎你。

※男人把胳膊交叉于胸前表明他在跟你赌气

有一次约会，你迟到了。男友把胳膊交叉于胸前静静地等待着你的到来，心里却在想：“你倒要看看你究竟什么时候到？”当你到来后，他就会发一阵牢骚。他这是在和你赌气，甚至于有主宰你的想法，对你感到不满时就直接讲出来，不能说他不爱你，但肯定最爱的不是你，而是他自己。

※一只手握着另一只胳膊的男友在努力控制自己

当你约会迟到时，男友一只手握着另一只胳膊等待着你的到来。这说明他在努力控制自己，隐藏自己的心情。他虽然对你的姗姗来迟感到很不满，但他从不发脾气。因为他知道你是他心爱的女人，他应该体谅你。

※把手放在口袋里等你很享受等你的感觉

当你约会迟到时，男友不急不躁，把手放在口袋里等你。他这个动作表明他正在享受这种等你的感觉，也相信你不会迟到太久。他很守时，但也很讨厌迟到，但出于对你的爱，他依然会彬彬有礼，希望你下次约会准时一点。

7. 男友与你并排坐更有助于爱情的发展

Q君：约会时，我跟我女友去吃饭总是相对而坐。每次看到她在自己面前开怀大笑时，我虽然感到很幸福，但不管怎样都无法使两人的关系更加亲密。

情场达人：相对而坐虽然缩短了两人的身体距离，但由于中间有桌子这道障碍，所以不容易拉近彼此的心理距离。并排而坐更有助于爱情的发展，想使两人的关系更加亲密，不妨采取并排而坐的位置。

【情景再现】

朱宇与女友小梅恋爱好一段时间了。每到周末，他们都去逛街。逛累了后，就去饭馆吃饭。也许他们已经习惯相对而坐了，每到饭馆，两人都会不由自主地相对而坐。在吃饭时，朱宇总会说一些笑话，逗得女友哈哈大笑。每次看到女友在自己面前开怀大笑时，他都感到很幸福。可是，不管朱宇做什么，他都无法使两人的关系更加亲密了。有时候，他多么想拥女友入怀。可是，他总感觉他们的心里还有一定距离。

为此，朱宇感到苦恼不已。一天，他跟他一哥们聊起了这件事。哥们一听，拍着手掌说道："你想使两人的关系更加亲密，那还不简单？"

"简单？我试用了很多种方法都不管用。"朱宇很惊讶地说道。

"过来，我告诉你一个方法。"那哥们附在朱宇耳边偷偷地说道。朱宇听后，便决定试一试。

后来，再次约会时，朱宇静静地等女友小梅坐下了，然后再找自己的位

置。当朱宇坐在女友旁边时，女友不由自主地向另一边动了动。朱宇把这一切都看在了眼里。他若无其事地点了菜后，便跟女友聊了起来。聊着聊着，他不由自主地将手搭在女友的肩膀上，让他没想到的是，女友并没有拒绝，只是默默地吃着盘子里的菜。

果然，从那以后，朱宇明显感觉到两人的关系又亲了一大步。不过，朱宇始终不明白哥们说并排而坐有助于爱情的发展是怎么回事。在结婚当天，朱宇偷偷地问自己的哥们："并排而坐怎么有助于爱情的发展呢？"

那哥们笑着说："并排而坐时，首先身体距离是最近的。其次，两人的视线不会正面相对，相互之间不会造成压力。如此一来，彼此都能放松下来，亲密感就会油然而生。"

"哦，原来如此！"朱宇恍然大悟。

两个人，一张桌子，可以有很多种坐法，比如相对而坐、并排而坐、L型坐法、斜对而坐等。假如你想加深彼此之间的关系，你认为哪种坐法更合适呢？

【专家解疑】

心理学者库克曾经对酒吧、餐厅中同来的男女顾客进行过一番调查，主要研究他们的座位位置与二人关系之间的联系。研究结果发现，假如是一张四人桌，男女二人以对角线的位置斜向对坐的话，他们之间的关系就比较疏离。因为这种坐法是不想让对方进入自己私人空间的证据。人的身体距离与心理距离成正比，彼此离得越远，心里就感到越疏远。斜对而坐可以说是最远的坐法，说明这两个人的关系很疏远。

同理，正面相对而坐，虽然身体距离比斜对时稍近，但由于中间有桌子这道障碍，也不容易拉近彼此之间的心理距离。故事中的朱宇之所以无法与女友进一步发展关系，是因为他们采取了相对而坐的坐法。假如他们一开始就采取并排而坐的坐法，也许他们的爱情就会发展得非常迅速。

在恋爱中，如果一方想将两人的关系向前推进一步，那么最好选择并排而坐。因为并排而坐更有助于爱情的发展。

【延伸阅读】

不同的座位位置代表不一样的亲密程度。当两个人吃饭时，从他们的座位位置来看他们的亲密程度。我们一起来看看：

※斜对而坐

一般来说，当一个人对对方斜对而坐时，他对对方没有亲密感而言，甚至怀有讨厌的心情。

※L型坐法

一般来说，关系要好的朋友往往采用这样的位置聊天，既不疏远，又不是亲密无间。

※相对而坐

相对而坐虽然身体距离比斜对而坐稍近，但是由于中间有桌子这道障碍，也不容易拉近彼此之间的心理距离。

※并排而坐

并排而坐的身体距离最接近，彼此相当亲密，已经允许对方进入自己的私人空间。如果你希望将两人的关系向前推进一步，那么就可以采用并排而坐的位置。

〉〉本章小结：

1. 舔嘴唇的女友

在特殊的约会情况下，女朋友注视着男朋友舔嘴唇的话，那么很可能是为了引诱男朋友而故意表演出来的。

2. 坐摩托车时将手扶在你腰上的女友

当你女友坐上你摩托车时，把手扶在你腰上就表明他全心全意爱你。如果你也爱她，可不要辜负她哦！

3. 与你并排走的男友

在逛街时，男友与你并排走表明他把工作与女友放在同等位置上。遇到这样的男友是你的福气，女孩们可要学会珍惜哦！

4. 约会中抢着坐左边的男友

在约会时，如果你男友总是抢着坐左边，用右半边脸对着你。这可不是一件好事，他很可能隐瞒了你什么事。你可要注意啊！

5. 突然抱起双臂的男友

人抱起双臂的动作，大多是关闭内心、进行自我防卫的心理的一种体现。在你滔滔不绝时，男友突然抱起双臂，这表明他不希望再听下去了。你最好中止说话。

6. 你约会迟到时走来走去的男友

当你约会迟到了，男友不停地在约会地点走来走去。如果你仔细观察，就会发现他脸上露出了焦急、不安的神情。这么担心你的男友自然是非常在乎你的。

7. 与你并排而坐的男友

与你并排而坐的男友想将两人的关系向前推进一步，希望爱情向更好的方向发展。假如你注意到了，也应该一起努力。

下篇

解读情场行为密码，让你迅速成为情场达人

第十一章

幸福婚姻靠经营，解读对方微反应寻找心灵的默契

结婚后的生活逐渐趋于平淡，婚姻中的夫妻就像左手与右手一样，越来越亲密，却往往忽视了沟通的作用。在这种情况下，读懂对方的肢体语言便显得至关重要。因此，婚姻中的夫妻更需要懂一点行为心理学，通过解读对方的行为动作来揣摩对方的内心世界。

1．睡觉时采用婴儿般睡姿的妻子缺乏安全感

Q君：最近发现老婆睡觉时，总是蜷缩成一团，像一个婴儿一样。她都当妈妈了，怎么还会做出婴儿般的睡姿呢？

情场达人：不是说当妈妈了就不会做出婴儿般的睡姿了。一般来说，人睡觉时是无意识的，采用婴儿般睡姿的女人缺乏安全感，你作为她老公，应该让他感觉到安全、踏实，最好抱着她睡觉。

【情景再现】

潘红英与顾家军是一对甜蜜的小夫妻。可是，最近也不知道怎么了。他们夫妻俩总是很少沟通，仿佛都是各自忙各自的。

一天凌晨四点，老公顾家军起床上厕所。打开灯一看，意外地发现老婆潘红英蜷缩成一团，像个婴儿一般，还时不时地紧皱眉头。略懂行为心理学的顾家军见到妻子这种睡姿知道妻子现在正为什么事感到不踏实，不安全。这时，他才突然想起自己已经好长一段时间没有与妻子沟通了。妻子这段时间在想什么，在做什么，他一点也不知道。一种深深的愧疚感促使他拥妻子入怀。在他的怀里，妻子睡得特别香甜。

第二天晚上，顾家军小心翼翼地问道："老婆，你最近是不是遇到什么烦心事了？"潘红英最近一直在为老公的改变而忧郁不已。经老公这么一问，她突然不知道说什么好了。

"老婆，我们是夫妻，有什么话不能说的呢？有什么烦心事就告诉我，我跟你一起分担。"顾家军揽过妻子的肩头，很温柔地说道。

不知有多久没有听到老公这样温馨的话语了。她突然哭着说道："我最近心里一直感觉不踏实，总是感觉你变心了，你不再像从前那样爱我了。"

顾家军非常惊讶地问道："你怎么会有这种想法？"

妻子继续说道："我当初之所以答应嫁给你，是因为那时的你如你的名字一样，不仅顾家，还非常懂得照顾我，只要答应我的事，你都一定会做到。我因此感觉特别踏实、安全。可是，自从结婚后，我感觉你变了，你不再像从前那样细心照顾我了，而我反而成为这个家的主力军了。因此，我心理总感觉不踏实。"

顾家军笑说道："傻丫头，没结婚前，我照顾你是应该的。可是，结婚后，你就成为妻子了。家里的一些事就需要妻子去做啊，这样你才能不断地成长。"

作为丈夫，你有没有注意到妻子的睡姿？从她的睡姿中，你不仅能解读妻子的性格，还能揣摩出她的内心活动。

【专家解疑】

说到睡姿，很多人都不由自主地想起了优雅、恬静的睡美人。不过，优雅的睡美人也拥有不同的睡姿，有的睡美人喜欢仰睡，有的睡美人则喜欢俯卧式睡姿，还有的睡美人喜欢裸睡……总之，不同的人喜欢不同的睡姿，而不同的睡姿则隐藏着不同的心理活动。夫妻双方，如果能注意观察对方的睡姿，那么将从对方的睡姿中发现很多你平常不能发现的秘密。

故事中的顾家军无意中注意到妻子婴儿般的睡姿，从她的睡姿中，顾家军感觉到了妻子内心的不踏实。因此，他便主动与妻子沟通。通过沟通顾家军知道了妻子正在担心的问题，并做出相应的解释。

假如顾家军没有发现妻子的这一睡姿，那么就不知道她内心是这么不踏实，也不能得到及时沟通。时间一长，矛盾就会越积越多，到了无法解决的那一天，就会给双方带来非常大的打击。

从上面的故事中，我们得知，婚姻中的两夫妻不妨学习一点行为心理学。从对方的行为动作中，你会发现很多自己不知道的秘密。

【延伸阅读】

对于处在都市繁忙中的人们而言，睡觉无疑是一件非常惬意的事情。但就是在这种特别放松的状态下，我们才最容易窥测出一个人内心深处的个性和不为人知的秘密。

你作为妻子最亲密的人的老公，你有没有注意观察老婆的睡姿。从她的睡姿中，你也许能发现很多不为人知的秘密哦，也有助于你更好地与之交处。

※采取俯卧式睡姿的女人自信心强

采取俯卧式睡姿的女人有很强的自信心，并且能力也很突出。在绝大多数情况下，她们都能很好地把握住自己。他们对自己有非常清楚的认识，知道自己是谁，也知道自己在做些什么。对于所追求的目标，她们坚持不懈，有信心也有能力去实现它。

※采用婴儿般睡姿的女人缺乏安全感

睡觉时采用婴儿般睡姿的女人大多缺乏安全感，比较软弱和不堪一击。她们独立意识比较差，对某一熟悉的人物或环境总是有着极强的依赖心理，而对不熟悉的人物和环境则多有恐惧心理。

※喜欢仰睡的女人开朗、大方

喜欢仰睡的女人开朗、大方，他们为人比较热情、亲切，而且富有同情心，能够很好地洞察他人的心理。他们乐于施舍，对人对事往往都能分清轻重缓急，知道自己该怎样做才能达到最好的效果。他们的责任心一般都很强，遇事不会推脱责任，而是勇敢地面对，甚至是主动承担。

※喜欢裸睡的女人向往自由

喜欢裸睡的人向往自由，他们是靠感性生活的人，做事情也是如此，因此往往会受到别人的指责。

※喜欢独睡的女人是独行侠

喜欢独睡的女人不管在工作上还是生活中都是独行侠，他们高度重视私人空间，认为这是神圣不可侵犯的。即使是最亲密的人也不可以随便闯入。他们把自己的内心世界看成是生命的堡垒，不愿意与别人倾心相处。

2. 突然争着与你接电话的妻子很可能有外遇

Q君：最近，我发现妻子有很大的变化。以前，她不喜欢接电话，可是最近不知道怎么了，她突然争着跟我接电话，接电话的声音还特别小，好像有什么不能见人的事一样。

情场达人：你说对了，她争着与你接电话很可能已经有外遇。因为她害怕你接了电话，发现什么破绽。

【情景再现】

赵文飞跟妻子李缘结婚6年了，生了一个漂亮可爱的女儿。赵文飞在外努力挣钱，而妻子李缘在家里带女儿，洗衣做饭。一家人生活得幸福美满，开心快乐，其乐融融。

可是，最近这段时间，赵文飞发现妻子李缘变了，她常常把女儿丢给自己，一个人打扮得漂漂亮亮的出去玩。赵文飞暗自猜想："自己这几年一直在外忙工作，都是她一个人带女儿。如今，出去放松放松也是应该的。"这么一想，也没太在意妻子的举动。

转眼，好几个月过去了。一天晚上，赵文飞把女儿哄睡以后，准备跟妻子谈谈心，聊聊天。可是，刚躺进被窝里，电话突然响了起来。赵文飞本想去接电话，可没想到，早躺进被窝里的妻子突然一翻身就跑出去接电话。

赵文飞隐隐约约地听到妻子在跟一位男士讲话，虽然妻子将谈话声音压得很低，但他依然隐隐约约地听到了一些。不一会儿，妻子就匆忙挂断了电话，很不自然地走进了卧室。

当妻子上床睡觉以后，赵文飞本想问谁这么晚还打电话。可是，想了想，还是认为如果妻子愿意告诉自己，肯定会告诉自己的，何必去问呢。因此，他一直期待着妻子告诉自己这件事。

然而，让他没想到的是，他思绪万千时，妻子却已经进入了甜蜜的梦乡。第二天早晨，妻子若无其事地起床做饭。

经过这件事后，赵文飞多留了一个心眼。有一天晚上，当电话一响，他就急忙去接电话。

“喂！亲爱的，睡了吗？”一个男士的声音立即传进了赵文飞的耳朵里。他立即挂断了电话，神色慌张地走进了卧室。妻子李缘见丈夫神色不对，隐隐约约地感觉到了什么。

不知道为什么，她突然一下扑进丈夫的怀里哭着说道：“自从结婚以后，你每天都在忙工作，从来没有顾及我的感受。我每天带着孩子，过着一天又一天无聊的生活，而这种生活让我倍感孤独、空虚。所以，所以……”

“对不起！真的对不起！是我没有做好一个丈夫的责任，过去的事都让它过去了，我以后一定改正。”赵文飞没等妻子说完，就紧紧地抱住了她。

经历过这件事后，他们生活得更加幸福美好。

在这个浮躁的经济时代，当婚姻生活归于平淡时，很多妻子因为闲来无事往往红杏出墙。妻子红杏出墙，丈夫总是最后一个知道的。如何及时发现妻子有外遇，又如何挽救自己的婚姻?

【专家解疑】

谁都知道，有外遇是一件难以启齿的事情，很多人都会将这件事隐瞒起来。所以，你妻子是否有外遇，你很难从她口中得出答案。不过，凡事都有征兆，就像下雨前蚂蚁搬家一样。只要你留心观察妻子不同寻常的表现，你就能判定她是否有外遇。比如，突然抢着跟你接电话，突然变得爱穿着打扮，突然改变了以前的工作习惯与生活习惯……

故事中的妻子李缘有外遇的表现就非常明显，她不仅喜欢穿着打扮，还突然跟老公抢着接电话。正是这一举止让老公赵文飞产生了怀疑，多留了一个心眼。在他的仔细观察下，他果然发现了妻子的外遇。不过，很庆幸的是，妻子李缘知道丈夫知道了这件事，便采取了“坦白从宽”的态度，及时地向丈夫承认错误，而丈夫也认识到自己的错误之处。从而，成功地挽救了

一桩姻缘。

其实，婚姻中的某些事情，及早发现，及早得到解决，才能让婚姻长久存续下去。如果等某些事情到了不可挽救的地步，那么婚姻也就濒临解体了。所以，婚姻中的双方多注意观察对方的行为举止，从他们的行为举止中发现一些端倪，并及早想办法解决。

【延伸阅读】

喜欢、暗恋、有外遇……这些让人不敢大声说出来的事情让男女之间的关系变得异常微妙。如果我们学会关注某些细节，对方的心思或许就能在我们面前“曝光于世”了。

※突然与你争着接电话

以前，当家里的电话铃声响起时，你的妻子很少主动去接听。可是，某一天，她总在抢在你的前面去接听电话，并且交谈的声音比平常时低很多倍，有时候还交谈几句就匆匆挂断了。当妻子出现这种情况时，你作为丈夫就应该多留意一下妻子最近不同寻常的举动。

※突然变得爱穿着打扮

撩人的内衣通常是外遇的必备品，每当你妻子晚归时，身上总是穿着性感的内衣，或者每当你妻子出差、旅游、参加会议时，行李箱里总是带有一些性感的内衣或者最好的化妆品，显得格外年轻、漂亮。

※往常的工作习惯、生活习惯突然改变

最近一段时间，你妻子工作时间突然无故延长，加班也变得频繁，对单位的一切活动，如舞会、联谊会、旅游等特别上心。

※性生活习惯突然改变

有一段时间，你妻子总是找借口拒绝与你做爱，而且做爱时不再亲昵地呼唤你。有时候，还会出现与之相反的情况：她突然变得“性”致勃勃，要求变换一些新的做爱技巧，甚至花招百出，而很多花招都是你不知道的。

※谈话变得反复无常

有一段时间，你妻子与你谈话越来越少，而电视看得越来越多，还突然提及某个异性的名字。她还常说一些不像平时所说的观点或笑话。

3．触摸鼻子的丈夫往往在撒谎

Q君：这天晚上，老公回来晚了，我问怎么回得这么晚，他摸了摸鼻子说："在加班。"可我怎么感觉他好像在说谎呢？

情场达人：判断一个人有没有撒谎？不是仅凭感觉，而是应该观察他的行为举止。通过观察他的行为举止，你就能判断他有没有说谎。

【情景再现】

兰丽洁跟老公结婚一年了，他们每天下班后就回家，做做饭，看看电视，周末时一起去看电影，一起去公园，生活过得很美满。

最近一段时间，老公常常加班，很晚才回来。兰丽洁一个人闲得无聊，便开始看美剧《别对我撒谎》。自从看了这部美剧以后，她就开始用里面教的各种方法来分析老公跟自己说话时的语气、动作与表情，以此探求他有没有对自己说谎。

一天晚上，老公又打电话说他要加班。但是，兰丽洁从电话里听老公说话时总是犹犹豫豫的。因此，兰丽洁断定老公在说谎。因为一个人说话时迟疑、重复，没有办法很好地组织好自己的语言，这很可能是在说谎。

不过，兰丽洁装作不知道，偷偷地观察他有什么可隐瞒的。于是，她便来到老公公司楼下等他。等他下班后，兰丽洁又偷偷地跟踪他。结果发现，老公去跟他的好朋友聚会，他之所以瞒着兰丽洁，是因为兰丽洁曾经说他的那些朋友是"狐朋狗友"。

晚上，老公回到家。兰丽洁却装做什么也不知道，像往常一样，拉着老公的手问道："今天是不是很辛苦？工作完成了吗？"

老公摸了摸自己的鼻子，说道："我努力工作都是为了让你过上更好的生活，一点也不辛苦。"

兰丽洁很清楚男人摸鼻子，通常是在说谎。对于老公的谎言，她一笑置之，并没有去戳破。

有时候，男人某件事情不想让老婆知道，便往往选择说谎。你的老公说谎了吗？

【专家解疑】

《木偶奇遇记》里曾有这样一段对白：

“怎么知道我在说谎？”

“我亲爱的孩子，谎话一眼就能看出来，因为它只有两种，一种是短腿的，一种是长鼻子的。你说的谎是长鼻子的。”

在童话故事里，匹诺曹说谎时会长鼻子，而在现实生活中，人们说谎时会摸鼻子。撒谎会长鼻子虽然是一个很有趣的说法，但撒谎确实会引发鼻子部位的血液流量增大，导致鼻子膨胀而产生刺痒的感觉。所以，一个人在撒谎时，触摸鼻子是常见的动作。

故事中的老公在说：“我努力工作都是为了让你过上更好的生活，一点也不辛苦”这句话时，不自觉地摸了摸鼻子。从触摸鼻子这个动作中，老婆兰丽洁就断定他在说谎。兰丽洁很清楚自己碰到的是无伤大雅的小谎言，因此，她并没有去戳破。不过，必须提醒大家的是，假如老公在原则性问题上撒谎，那么你就要判断是否要采取进一步的措施了。

还有一点值得大家注意，从触摸鼻子这个动作来判断对方有没有说谎只是一种辅助手段，而不是一个完全判定手段。在借助这个手段时，一定要记住这样一个规则：单纯的鼻子发痒往往只会引发人们反复摩擦鼻子这个单一的手势，而和人们整个对话的内容、频率和节奏没有任何关联。假如这之间存在某种联系，你就必须对他的谈话内容加以警惕了。

【延伸阅读】

一些心理学家经过研究告诉我们，当说谎者想竭尽全力隐瞒时，即使他的语言编排得天衣无缝，仍然会露一些肢体痕迹以及虚假的情绪。比如，摩擦眼睛、摸鼻子等。

※摩擦眼睛的人在撒谎

假如一个人说的是真心话，那么他肯定有勇气看着你的眼睛说。假如他摩擦眼睛，并将头转向别处时，那么这个运作便出卖了他的话。这表明他不仅说了谎，而且还正在编造更大的谎言。

※触摸鼻子

美国芝加哥的嗅觉、味觉治疗与研究基金会的科学家们发现，当人们撒谎的时候，一种名为儿茶酚胺的化学物质就会被释放出来，从而引起鼻腔内部的细胞肿胀。科学家还通过可以显示身体内部血液流量的特殊成像仪器，揭示出血压也会因为撒谎而上升。血压上升导致鼻子膨胀，从而引发鼻腔的神经末梢传递出刺痒的感觉，于是人们只能频繁地用手摩擦鼻子以舒缓发痒的症状。

4．喝醉后猛打电话的丈夫渴望关怀

Q君：有一天晚上，我老公出差喝醉了酒，一个劲地给我打电话，说了很多不着边际的话，他平常从来没说过这么多的话。我真不知道他怎么了。

情场达人：喝醉酒给你猛打电话的男人内心十分孤独，他渴望你给予他关怀。作为妻子，你平常肯定忽略了他内心感受，建议你们俩多沟通，多交流。

【情景再现】

华沙跟老公结婚一年了，老公是那种沉默的男人，一点也不幽默，但老实本分，是一个居家过日子的好男人。结婚一年，他们的家庭虽谈不上幸福美满，但两个人很少吵架。

最近，老公出差在外，他们也只是偶尔电话联系，生活依然过得平淡如水。然而，在一个三更半夜，华沙的手机意外地响了起来。她一接起电话，老公的声音就传进了她的耳朵："喂，我告诉你一件特别重要的事，我，我

今天，我今天见了一位客户，谈了好久好久，可人家最终也没签合同，真是气死我啦！”

华沙睡得正香，不料被老公的电话吵醒了，本来有些生气，但听到他这样说，心里又有些不忍，于是便安慰他说：“没事，一个客户不签有什么要紧的啊？吸取一点经验教训，想想以后怎么搞定客户，就行了。”

没想到，华沙的安慰并没有起到什么作用，老公好像一打开话闸子就收不住了，开始滔滔不绝地说一些不着边际的话，什么上次他妈过来了，华沙没有好好照顾他妈，华沙的一个要好的朋友总是来他家，他都感觉厌烦了……

听着老公这些话，华沙非常生气，便“啪”的一下挂断了电话。不料，她挂断电话后，老公又打了过来，继续滔滔不绝地说着一些不着边际的话。华沙虽然知道老公因为喝醉了，才说这些话的，但心中依然感到气愤不已。

不知过了多久，老公自动挂断了电话，而华沙此时却了无睡意。她躺在被窝里，一遍又一遍地回想着老公刚才所说的话。人家都说喝醉酒的男人内心孤独，渴望他人关怀。由此可知，老公的内心是孤独的，是渴望得到妻子的关怀。反思自己的所作所为，华沙发现自己很少主动去关心他，很少去了解他心里的真实想法……正是因为缺乏沟通，老公心里想什么，她一点也不知道，才会使彼此心里筑起一道高墙。

意识到这点以后，华沙改变了与老公的相处方式。他们时常沟通，有时沟通不了，也吵架，但生活却过得更有滋有味。

在婚姻的生活里，你老公在喝醉酒时，是不是也一味地给你猛打电话说着一些不着边际的话语？这是什么原因呢？

【专家解疑】

一个喝醉酒的人常会在不适合打电话的时间给别人猛打电话，接电话的人常常被他所谓的理由弄得哭笑不得，尤其是半夜三更接到电话，更是让人气得咬牙切齿。其实，只要仔细分析这些人的举动，你就会发现在喝醉酒时打电话的人，完全是因为孤独，内心非常渴望他人的关怀。

假如你老公某一次喝醉酒了猛给你打电话，你作为妻子，就应该反思反

思自己的所作所为。也许你有很长一段时间都没有好好跟丈夫沟通了，忽略了他的心理感受，让他倍感孤独。如果你意识到了这个问题，那么就应该加强与丈夫沟通，及时排解他内心的情绪，使你们的婚姻更加幸福美满。

故事中的华沙就是通过丈夫喝醉后给他打电话这一行为举止，感受到了丈夫内心的孤独，并进行反思，找出自己所犯的错误之处。从而，加强与丈夫沟通，真正地走进了丈夫的内心世界，及时帮丈夫排解内心情绪，两人的生活过得更加有滋有味。

在婚姻家庭问题咨询中，有近70%的夫妻是因为不会沟通，不懂得沟通，从而引发了夫妻矛盾甚至是离婚。老公酒醉后猛给你打电话就是你们缺乏沟通的表现，不要忽视老公这一举止，更不要随便敷衍过去，而应该引起高度重视，加强彼此之间的沟通，使婚姻向更好的方向发展。

【延伸阅读】

在这个经济发达的时代，人们为了生活而远离亲人、朋友，去远方工作。在陌生的环境里，他们倍感孤独。为了消除内心强烈的孤独感，他们常常通过手机与人沟通。

※喝醉后猛打电话的人渴望关怀

喝醉酒的人心态已脱离现实，他们常会在不适合打电话的时间里自以为想起了一件重要的事情而打电话给别人。而接电话的人却常常被他所谓的理由弄得哭笑不得。很多人认为对方喝醉了，随便说些应付他的话敷衍过去就算了。其实，不然，他们希望能和更多的人交往、沟通，想诉说自己的孤独，借以消除心中的不满。

※经常检查手机的人孤独

在生活中，人与人之间靠得太近，很可能会相互讨厌；假如离得太远，又会感到寂寞难耐。对身陷这种困难而烦恼不已的人来说，手机成为与别人保持适当交往距离的唯一工具。因此，不管在闲暇时间，还是在繁忙的工作中，他们总会时不时地检查手机，留意手机是否有来电或短信。经常检查手机的人内心孤独，他们渴望通过电话与人沟通，以此排解自己内心的孤独。

5. 丈夫双手一摊表明他已妥协

Q君：有一次，我跟我老公吵架，明明就是他错了，可是，还死不承认。不过，在说话时，他总是做出双手一摊这个动作，用手心示人。

情场达人：你老公做出双手一摊这个动作，既表明了他自己的清白，又承认错误，并要求妥协的意思。如果你读懂了他这个动作背后所隐藏的含义，那么最好立即停止责备他。

【情景再现】

江婷去年结婚了，新婚燕尔本来是幸福甜蜜的。可是，江婷却一脸忧愁，因为她发现丈夫很喜欢打麻将。

一天晚上，丈夫又很晚才回到家里。丈夫刚推门进来，江婷就劈头盖脸地骂道："你一天就知道打麻将，你既然那么喜欢打麻将，以后就别回这个家了。"

丈夫今天输了，本来一肚子的火。结果，一回到家又受到老婆劈头盖脸的责骂。因此，他什么也没说，双手一摊，灰溜溜地逃进了卧室。丈夫经常这样，江婷气得捶胸顿足。

第二天，气愤不已的江婷找到自己的好姐妹，一把鼻涕一把泪地诉说道："我的命怎么这么不好啊？竟然遇上了一个赌鬼？早知道他这样，打死我也不嫁给他。"

江婷的好姐妹听到她的这一番哭诉，总算明白是怎么一回事了。她耐心地问道："你这样责备他时，他什么表现啊？"

"什么也不说，双手一摊，灰溜溜地逃进了卧室。"江婷哭着说道。

"双手一摊？"

"是啊，除此以外，没别的什么举动了？"

江婷的好姐妹笑了笑，说道："我的傻妹子，你用的方法不对啊！他双手一

摊，以手心示你，就表明已经承认错误，并向你妥协。你再步步紧逼，岂不是弄巧成拙吗？男人的逆反心很强，也许你以后不再责备他，情况也许会改变。”

江婷眨了眨眼睛问道：“真的吗？”

“不妨试试。”

后来，当丈夫再去打麻将时，江婷不再责骂他了，相反的，他一进门，江婷就嘘寒问暖。果然，慢慢的，丈夫回家越来越早。后来，还很少去打麻将了。

当你因为某件事责备你丈夫时，你是否注意到了他不同寻常的反应。也许从这反应中，你能发现意想不到的秘密哦！

【专家解疑】

一般来说，手心示人是一种表达善意的手势，表示服从和妥协。在生活中，只要你仔细观察，你就会发现礼仪小姐在指引路线时，就会用手心向上的动作指明方向。这种动作代表了一种友善的诚意。

在婚姻中，当丈夫遭到妻子的责骂时，通常会双手一摊，表示“我什么也没做过。”他做出这个姿势既表明了自己的清白，也承认错误，并要求妥协的意思，不希望妻子再责备他。可是，有些妻子并不能读懂丈夫的肢体语言，一味地责备丈夫。结果会适得其反。

故事中的江婷就是这样，她因为不懂丈夫双手一摊这个动作背后所隐藏的含义，而一味地责备他，结果使丈夫回来得越来越晚。其实，丈夫双手一摊就表明他已经知道错了，并要求妥协。但遗憾的是，江婷并不知晓这一动作背后的含义。在好友的开导下，她才意识到自己的错误之处。

上面的故事告诉我们一个道理：男人一般比较好面子，即使自己错了，也不会主动承认错误。但如果妻子能读懂他的肢体语言，那么就能知道他心里有没有认错。如果他心里已经认错了，那么我们就没必要再去责备他。因为谁都不喜欢被责备。

【延伸阅读】

※手心示人表示服从和妥协

手心示人是一种表达善意的手势，表示服从和妥协。在生活中，当丈夫

遭到妻子的责骂时，通常会双手一摊，表示“我什么也没做过”。他做出这个姿势既表明了自己的清白，也有着承认错误，并要求妥协的意思，不希望妻子再责备他。如果你见到丈夫做出了这个动作，那么就停止责备他。

※举起一只手并以手心示人

举起一只手并以手心示人表明自己想要发言，或者想引起对方注意。

※隐藏手心或手心向下表明想控制对方

隐藏手心或手心向下代表着一种权威性，假如某人对你摆出手心朝下的手势，你立即能感觉到他的控制欲。一般来说，领导喜欢做出这个动作。

6. 将手置于臀部下方的丈夫心里极度不安

Q君：今天跟老公说话时，他突然将手置于臀部下方，我以前很少见他有这种动作，他怎么突然做出这种动作呢？

情场达人：将手置于臀部下方表明他心里极度不安，正在竭尽全力控制自己的情绪，害怕自己接下来的言行会给对方带来不悦。作为妻子，你应该努力安抚他内心的不安。

【情景再现】

彭嘉欣与老公结婚两年了，这两年来，他们生活幸福美满。老公在外辛苦挣钱，而老婆将家庭打理得井井有条。日子虽说平淡，但幸福和谐。

一天晚上，彭嘉欣跟老公一起看电视。彭嘉欣坐在沙发上，老公坐在一旁的椅子上。刚开始时，他们敞开心扉交谈，谈得非常愉快。但是，当他们谈到彼此的工作时，彭嘉欣依然手舞足蹈地说公司最近又开展活动了，而老公却一声不吭。

“你呢？你们公司最近怎么样啊？”彭嘉欣轻描淡写地问道。不料，老公听到彭嘉欣这句话，突然将手放在了臀部下方，并坐在自己手上，好像想

说什么，欲言又止。

彭嘉欣没听到老公的回答，回头一看，便注意到了老公这一显眼的动作。她曾看过一本有关行为心理学方面的书籍，书上说老公这一动作正是心理极度不安的表现。因此，她很敏锐地意识到老公肯定在工作中遇到什么困难了，害怕自己接下来的言行会给对方带来不悦。

于是，彭嘉欣起身，绕过沙发来到老公背后，把手臂伸展到老公椅背后面，突然一下子从背后给了老公一个环抱。

老公感到很意外，不安的情绪也随着这个环抱而消失。这时，彭嘉欣用十分温柔的话语问道："怎么了，老公，感觉你有什么心事一样？"

这时，老公才叹了一口气说道："我们公司经营状况非常不好，我可能快失业了。"

听到老公这句话，彭嘉欣虽然极度惊讶，但她很快就镇定了下来，拍着老公的肩膀说："这有什么，现在哪找不到一份工作啊！别担心了，再说了，这个家不是还有我吗？"

彭嘉欣的一番话让老公的心情豁然开朗。由于没有心理负担，老公失业后，很快又找到了一份不错的工作。

作为妻子，当丈夫内心感到极度不安时，你是否有所察觉？面对他内心的不安，你是怎么做的？

【专家解疑】

一般来说，当一个人自在、毫无保留地表达自我感受时，他通常会不自觉地手舞足蹈。可是，当一个人内心感到不安，并竭尽全力来控制自己的情绪时，就会不自觉地将手垫在臀部下方，并坐在自己的手上。在夫妻交流的过程中，如果你发现丈夫做出了这种举动，那么你就应该意识到他内心极度不安，可能正在努力控制自己的情绪。不仅如此，还要努力帮老公消除内心的不安。

故事中的彭嘉欣就是这样做的，她通过观察老公将手垫在臀部下方这一动作，揣摩出老公极度不安的心理。针对老公这种心理，她用平和的语

气与温柔的举动让老公放松下来，并帮助老公消除了内心的紧张感。等老公冷静下来后，才心平气和地问缘由。在得知老公即将失业时，她又安慰鼓励老公，让老公坦然接受现实。心态决定命运，当老公以平和的心态面对失业时，新的工作早就向他敞开了怀抱，而他们也迎来了幸福而美满的生活。

上面故事告诉我们一个道理：丈夫作为一家之主，由于害怕给妻子带来困扰，往往会选择让自己默默来承担这些困苦。妻子作为丈夫的左膀右臂，有责任为丈夫分担烦恼。这就需要妻子多观察丈夫的行为举止，通过他们的行为动作来揣摩其内心，然后，帮他分担烦恼。

【延伸阅读】

手是身体的一部分，也是身体语言表露的重要“工具”。在夫妻交流中，手在交往过程中发挥着非常重要的作用，其一举一动可以对语言起着补充说明的作用，甚至能发挥其独立有效的功能。

※将手置于臀部下方

一般来说，当一个人在自在、毫无保留地表达自我感受时，双手通常会不自觉地挥来舞去。而当他把手垫在臀部下方，坐在自己的手上时，这个动作代表他正在竭尽全力控制自己，以免脱口说出不该说的话。

※将手揣在上装口袋或裤兜里

将手揣在上装口袋或裤兜里这个动作能将人的手隐藏起来，这是出于不愿意暴露真心的戒备心理。这表明做出这个动作的人要么不信任对方，要么有不可告人之动机。

※手不停地摆弄近旁的某些东西

当一个人在与他人说话时，在他紧张不安时会不停地摆弄近旁的某些东西，在他漫不经心时，也会做出这个动作。当你看到一个人做出这个动作，一定要根据具体情况来揣摩其心情。

※用手抚摸额头

当一个人时不时地用手抚摸额头，这表明他已经十分疲惫。不过，值得注意的是，人说谎时也会做出这个动作。

本章小结：

1. 睡觉时采用婴儿般睡姿的妻子

采用婴儿般睡姿的妻子缺乏安全感。你作为她老公，最好抱着她睡觉，让他感觉到安全、踏实。

2. 突然与你争着接电话的妻子

妻子突然跟你争着接电话，接电话的声音还特别小，好像有什么不能见人的事一样。遇到这种情况，丈夫可要注意了。你妻子很可能有了外遇，不过，还是先找找自己的原因，想想自己哪些方面做得不对。

3. 触摸鼻子的丈夫

一个人在撒谎时，触摸鼻子是常见的动作。当你发现丈夫说话总喜欢触摸鼻子时，那么你应该弄清他为什么撒谎。如果只是无伤大雅的小谎言，那么就没必要戳破。如果是原则性的谎言，那么你就要进一步采取措施了。

4. 喝醉后猛打电话的丈夫

喝醉酒给妻子猛打电话的丈夫内心十分孤独，他渴望你给予他关怀。作为妻子，你平常肯定忽略了他内心的感受，建议彼此多沟通，多交流。

5. 双手一摊的丈夫

当你责备你老公时，他做出双手一摊这个动作。这既表明了他自己的清白，又承认错误，并要求妥协的意思。如果你读懂了他这个动作背后所隐藏的含义，那么最好立即停止责备他。

6. 将手置于臀部下方的丈夫

将手置于臀部下方表明他心理极度不安，正在竭尽全力控制自己的情绪，害怕自己接下来的言行会给对方带来不悦。作为妻子，你应该努力安抚他内心的不安。